الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

تشرين الثاني / نوفمبر 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 263

Issue 263 / Year 23 / November 2001

الركود



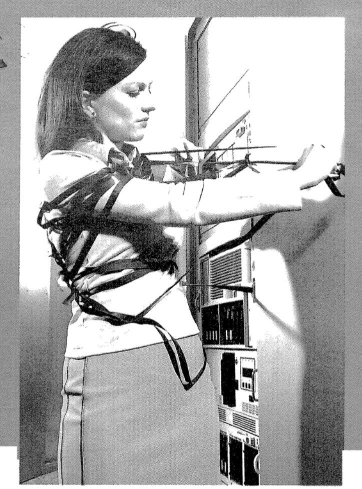
"الثريا": الإستعداد للقمر الثاني

أحمد بن سعيد: موقع دبي بخير

السودان: ضوء أخضر للإستثمار

ملف: سوق السيارات في السعودية

٥ كلمات مفعمة
بالأمل نوجهها إلى
كل من وقع في فخ
حلول حماية البيانات.



أجل، حلولنا مفتوحة ودون قيود.

لا تحصر نطاق اهتمامك بحلول مغلقة ومقيدة لحماية البيانات. إن ضخامة حجم البيانات ونموها الكبير يستدعي استراتيجية انفتا
في كل من نظم التخزين والحماية. من هنا تتضح أهمية تقنية أشرطة Super DLT tapes فهي توفر نظاماً رائعاً لحماية البيانات
قد صمم خصيصاً ليتناسب مع الحجم الهائل منها، وذلك بدءاً من أجهزة التخزين الفردية إلى الحلول الأوتوماتيكية بالكامل. إ
سجل أشرطة DLT tapes والتي حققت نجاحاً باهراً خلال الإثني عشر عاماً الماضية تستعمل كوسيلة تخزين احتياطية لبيانا
المؤسسات مع ضمان سلامة البرامج والأجهزة. كما أنها تتوافق بالكامل مع أية وحدات تخزين تمتلكها. مما يعني في النهاية ضما
حماية استثماراتك السابقة والمستقبلية. لذا علينا أن نعلم أن شبكة التخزين بحاجة إلى نظام حماية البيانات دون حدود أو قيود
باختصار... إنها بحاجة إلى حلول الدعم المفتوحة التي توفرها كومباك لضمان حل مشاكلك مهما كان الأمل في حلها ضئيلاً.

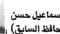
منتجات مبتكرة، تقدم على
صورة حلول متكاملة ويتم
توفيرها في العالم أجمع.

يمكنكم الحصول على المزيد من المعلومات بزيارة العنوان التالي: compaq.com/middleeast/storage
أو بالاتصال على الأرقام المجانية: ٨٠٠٤٥٢٠ داخل الإمارات العربيّة المتحدة، و٨٠٠١٧١ داخل البحرين،
و٨٠٠٨٩٧١٤٣٣ داخل المملكة العربيّة السعوديّة، و٩٧١٤٨٨١٨١٠٠ + داخل باقي دول الخليج
والمشرق العربي، و٢٠٢٧٩٢٥٠٧٠ + داخل مصر.









اسماعيل حسن
(المحافظ السابق)



فؤاد بدر

مصر:
تجاذب حول قانون التمويل العقاري

جولة جديدة من الصراع حول قضية التمويل العقاري بدأت بوادرها بين البنك المركزي والجهاز المصرفي في مصر مطلع تشرين الأول/أكتوبر الماضي، عقب إصدار اللائحة التنفيذية للقانون.

الجولة الجديدة من الأزمة تدور حول دور البنوك في التمويل العقاري وعما إذا كان هذا التمويل سيتم من خلال ودائع البنوك العادية ام من صافي حقوق المساهمين.

فالبنك المركزي أصدر تعليمات مشدّدة بأن يتمّ التمويل من صافي حقوق المساهمين وبحيث لا يتجاوز نسبة 60 في المئة من إجمالي هذه الحقوق. ويستند البنك المركزي في هذا القرار، الى أن ودائع البنوك تعد ودائع قصيرة الأجل ومن ثم فإن المغامرة بها لتمويل مشروعات طويلة الأجل مثل المشروعات العقارية، من شأنه أن يعرّض هذه الأموال للخطر ويتسبّب في اهتزاز المراكز المالية للبنوك ويؤثر على ربحيتها.

في الوقت نفسه، ترى البنوك أن قصر التمويل على حقوق المساهمين سوف يحدّ من قدرة البنوك على الحركة خصوصاً في ظل ضعف حجم حقوق المساهمين في البنوك المصرية – باستثناء بنوك القطاع العام – حيث يتراوح متوسط حقوق المساهمين في أي بنك بين 100 و300 مليون جنيه وأن نسبة الـ60 في المئة المقترحة لن تفي بمتطلبات العملاء المتوقعة خصوصاً في المرحلة الأولى لتطبيق القانون، حيث تعاني السوق العقارية خلال هذه المرحلة من "عطش" شديد للتمويل بعد فترة ركود امتدت لنحو 4 سنوات.

هذه الأزمة الجديدة فرضت نفسها على علاقة البنك المركزي بالبنوك مما دعا اتحاد البنوك ومعهد الدراسات المصرفية، للتدخل في طرح اقتراحات عدة من المفترض أنه جرت مناقشتها مؤخراً في اجتماع موسّع كان دعا اليه **إسماعيل حسن** محافظ البنك المركزي (السابق).

هذه المقترحات تدور حسبما ذكر لـ"الاقتصاد والأعمال" **فؤاد بدر** رئيس بنك الإسكان حول السماح للبنوك بالتوسّع في إصدار سندات عقارية واستخدام حصيلة هذه السندات في التمويل المطلوب. وحدّد فؤاد بدر حاجة السوق في المرحلة الأولى لسندات عقارية تقدّر قيمتها بنحو 5 مليارات جنيه يتم استخدامها في تصريف جزء من مخزون عقاري يوازي أكثر من 20 مليار جنيه موزعة على محافظتي القاهرة والاسكندرية ومناطق الساحل الشمالي والغردقة وشرم الشيخ والأقصر.

أما الاقتراح الثاني، فيدور حول إنشاء هيئة قومية للتمويل العقاري تخضع لإشراف وزارة الاقتصاد بحيث تتولى هذه الهيئة، إصدار التراخيص الخاصة بإنشاء الشركات الوسيطة التي يتطلبها القانون الجديد سواء كانت شركات توريق للديون أو شركات لتجارة الديون العقارية أو شركات لتقييم وتثمين العقارات أو شركات لتحصيل الأقساط المستحقة. وأشار رئيس بنك الإسكان الى أن الهيئة المقترحة سيكون من ضمن مهامها أيضاً، البحث عن مصادر لدعم قروض إسكان الفقراء خصوصاً وأنه من دون هذا الدعم لن يستطيع محدودو الدخل الحصول على وحدة سكنية وفقاً لمعادلة العرض والطلب التي سيطرحها القانون الجديد. ■



مبارك بن عبدالله الخفرة

"التصنيع الوطنية" تستكمل شركتها المتخصصة

أنجزت شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات الإجراءات اللازمة لتسجيل أول شركاتها المتخصصة في مجال البتروكيميائياً (الشركة السعودية للبولي أوليفينات) والتي ستتولى باكورة مشاريعها لإنتاج البروبلين بطاقة إنتاجية قدرها 450 ألف طن وإنتاج البولي بروبلين بطاقة إنتاجية قدرها 450 ألف طن. وسيكون موقع الشركة ضمن المجمع البتروكيميائي الكبير لشركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات في مدينة الجبيل الصناعية. وتمتلك شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات 75 في المئة من رأس مالها في حين تمتلك شركة بازل القابضة للشرق الأوسط 25 في المئة من رأس المال.

أما مجلس الادارة فيضم السادة: **مبارك بن عبد الله الخفرة** سيكون رئيساً لمجلس الادارة، المهندس **مؤيد بن عيسى القرطاس** والمهندس **صالح بن فهد النزهه** **وفراج بن منصور السبيعي** بالإضافة الى المهندس **محمد بن عبد الرحمن العبد الجبار** من الشركة السعودية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية والمهندس **محمد بن رحمه أشرف** من مؤسسة الخليج للإستثمار بالإضافة الى ممثلي شركة بازل القابضة للشرق الأوسط وهم راندي جي. وولفيل ورينسارت دبليو. بي. بلايسي.



د. أحمد
بن صالح العثيم

مجموعة العثيم : كلية لعلوم الذهب والمجوهرات

انتهت في 15 تشرين الأول/ أكتوبر الماضي مهلة تقديم عروض دراسات الجدوى الإقتصادية لمشروع كلية علوم الذهب والمجوهرات الذي تنفذّه مجموعة العثيم للصناعة والتجارة.

وقال رئيس المجموعة **د. أحمد بن صالح العثيم** أن المجموعة خاطبت وزارة التعليم العالي مؤكداً المضي قدماً في هذا المشروع الجدي. وأوضح أن الكلية تهدف إلى إعداد المتخصصين والمهنيين علمياً وأكاديمياً وتطبيقياً في مجال صناعة وتجارة الذهب والأحجار الكريمة واللؤلؤ والألماس وطرق إستثمار الذهب والمجوهرات محلياً وإقليمياً ودولياً. وستكون الدراسة باللغتين العربية والإنكليزية بالتعاون مع كليات ومعاهد أميركية وأوروبية متخصصة.

من جهة أخرى وقعت المجموعة اتفاقاً مع مؤسسة "بروتا" لنشر الثقافة العربية والإسلامية في الخارج بهدف القيام بترجمة ونشر موسوعة تاريخية شاملة لعدد من الموضوعات ذات العلاقة بالثقافة العربية والإسلامية.

الرئيس الجديد لـ "بانغ أند اولفسون"



توربن بالجارد سورينسن

شركة "بانغ أند اولفسون" الدانماركية الشهيرة بإنتاج الأجهزة السمعية والبصرية العالمية، تعمل منذ تموز/ يوليو الماضي بقيادة **توربن بالجارد سورينسن** الذي يحمل معه ثروة من الخبرة في الإدارة الدولية.

وكان **سورينسن** مسؤولاً عن تنمية الأعمال في شركة ليغو، إضافة إلى عضويته في مجلس الإدارة، كما عمل في مرحلة سابقة من حياته المهنية رئيساً تنفيذياً لشركة "سي سي آي يوروب" لتكنولوجيا المعلومات.

وسورينسن حائز على شهادة الماجستير في الاقتصاد وإدارة الأعمال، وهو عضو مجلس إدارة عدد من الشركات.

واشتهرت "بانغ أند اولفسون" منذ تأسيسها العام 1925 بابتكارها للمنتجات الجديدة.

أحد معالم بيروت المستقبل إنطلاق "مارينا تاورز"

انطلق بناء مشروع "مارينا تاورز" في الوسط التجاري لمدينة بيروت بوضع حجر الأساس من قبل رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** بحضور رئيس مجلس إدارة المشروع **خالد بن مساعد آل السيف** والنائب **محمد الصفدي** الى جانب عدد كبير من قادة الهيئات الرسمية والخاصة في لبنان.

والمشروع يقوم باستثمار سعودي – لبناني مشترك قيمته 150 مليون دولار ومخصص للسكن الفاخر، ويعدّ، من حيث هندسته، أحد أهم المشاريع التطويرية التي من شأنها أن تُساهم في إعطاء بيروت طابع القرن الحادي والعشرين على حدّ تعبير مدير عام شركة "مارينا تاورز" **فاروق كمال**.

وتحتل "مارينا تاورز" مساحة 7100 م2 سيرتفع فيها أضخم مشروع سكني عند الشاطئ الشرقي للبحر المتوسط بعلو 150 متراً، وسيشكل بإطلالته على المارينا السياحية لمدينة بيروت معلماً سيُميّز العاصمة في المستقبل.

وتتوزّع الشقق السكنية الفائقة الدقة في تصميمها ورفاهيتها على 31 طابقاً في المبنى الأول الذي تفصله، عن مبنى ثان تابع مؤلف من 9 طبقات، حديقة مساحتها 3000 م2. وبذلك يكون مجموع المساحة المبنية 60 ألف م2. وتوافقت لإنجاح المشروع بعض أكبر البيوتات التجارية السعودية واللبنانية، منها من الجانب السعودي على سبيل المثال لا الحصر: مجموعات آل السيف والجريسي والحجاج والراشد وعمران والطوق. وعن الجانب اللبناني مجموعة الصفدي ومجموعة ستوماركت.

وقال الرئيس **الحريري**: "المشروع يعبّر عن التحدّي الذي يجري في عروق العرب واللبنانيين على الرغم من كل الظروف المحيطة، وهو باكورة مشاريع أخرى تُشكّل مجتمعة نموذجاً للتعاون الاستثماري اللبناني – السعودي وتعبيراً عن أهمية بيروت عاصمة للعرب جميعاً".

من جهته قال **خالد السيف**: "تطلّب الأمر في المرحلة الأولى دعوة عشرة مكاتب هندسية عالمية من الولايات المتحدة الأميركية، وأوروبا واليابان في عملية تمخضت عنها في المرحلة الثانية إختيار ثلاثة مكاتب منها تنافست للفوز في جائزة تصميم المشروع. لقد كان أحد شروط المنافسة إجراء دراسة وافية للموقع وجغرافيته وتاريخه وإرتباطه بمخطط سوليدير وفي بيروت كمدينة ذات تاريخ عريق ومستقبل مشرف.

بل لقد امتدت الدراسة لتشمل أموراً دقيقة أخرى مثل تأثير نسائم البحر والرياح والشمس والساحل، وقد فازت بجائزة تصميم المشروع شركة "KHON PEDERSEN FOX" المعروفة بـ"KPF" بتعاون مكاتبها في كل من الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا نظراً لما احتواه تصميمها من مستوى عال ومفاهيم ورؤى جديدة متغايرة في التصميم يجعل من المشروع وتكامل مبانيه الأوّل من نوعه في الشرق الأوسط، وقد ساهم في ترجمة تصميم المشروع الى مخططات تنفيذية شركة دار الهندسة اللبنانية وشركة BURO HAPPOLD البريطانية".

يُذكر أخيراً أنّ الانجاز يستغرق 30 شهراً، وأكّدت مصادر متابعة أن المستثمرين أجروا دراسة وافية للطلب على المشروع وتبيّن لهم أن تسويقه متاح والطلب عليه "وافر".



الركود

قد تكون كلمة "الركود" أبلغ اختصار للأوضاع الاقتصادية التي تسيطر على بلدان العالم
بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر.
ويراوح الركود في هذه الفترة بين واقع محسوس هنا، ومتوقع هناك، وهاجس هنالك...
وهو في المجمل يخلق مناخاً عاماً سمته الأساسية الحذر والترقّب والانتظار.
استكمالاً لمتابعة تأثيرات وتداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر، في الصفحات التالية بعض التقارير والتحليلات
التي تتناول الاطار السياسي للحدث في ضوء آخر مستجداته،
إلى إضافة تقارير عن الاقتصاد العالمي والاقتصاد العربي،
فضلاً عن تقارير أخرى عربية ذات طابع قطري أو قطاعي.



"الحرب الجديدة": القطار الأميركي الى أين؟

الدكتور شفيق المصري

كان من المنتظر أن تسعى الولايات المتحدة الى توظيف التأييد العالمي لها بعد الضربة المروّعة في 11 / 9 / 2001. وكان من المنتظر أيضاً أن يتجسّد هذا المسعى في إصرارها على "عولمة مكافحة الإرهاب" – وهو عنوان الحرب الجديدة الطويلة، كما يقول الأميركيون.

وبدأت الادارة الأميركية تفرض شروط الانتساب الى التحالف الدولي الذي حضّرته لمكافحة الإرهاب. وإذا لم تستجب أية دولة لهذه الشروط فإنّها تبقى معزولة وقد تصبح في صف الإرهاب ذاته. ثم انتقلت هذه الشروط الأميركية ذاتها الى مجلس الأمن الدولي الذي تبنّاها من دون أي تعديل ولا تحفّظ، وأصدرها بموجب قراره الرقم 1373 في 28/9/2001، وقد طالب مجلس الأمن الدولي جميع دول العالم أن تقوم بـ:

– تجميد الأموال التي يمكن أن تستخدم للقيام بأعمال إرهابية.
– تجميد الأموال أو الموجودات أو الموارد الإقتصادية للأشخاص والتنظيمات الارهابية.
– اتّخاذ كل الاجراءات الضرورية للمساعدة المتبادلة في ما يعود للملاحقات والتحقيقات.
– اتّخاذ كل ما يلزم لمنع ارتكاب الأعمال الإرهابية وذلك بشكل احترازي أو تعقبي أو معلوماتي.
– حرمان الملجأ الآمن لمولي ومخططي وداعمي ومرتكبي الأعمال الارهابية... الخ.

ويتّضح من خلال قراءة القرار 1373 أنه:

– قرار مستند الى الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة، أي أنه ملزم لجميع الدول، وإذا تخلّفت أية دولة عن تنفيذه أو خالفت أحكامه تصبح مسؤولة دولياً، وتتعرض لعقوبات دولية يفرضها مجلس الأمن ذاته.

– قرار مفتوح يمكن أن تصدر بالاستناد اليه قرارات تنفيذية وعقابية أخرى – بناء للطلب الأميركي ومع ضمان الموافقة الدولية – بحق أية دولة مستهدفة، أو باقتطاع تعويضات من الأموال المجمّدة لصالح المتضررين من الارهاب أو بتوفير ذرائع دولية للولايات المتحدة وحليفاتها لتوسيع عملياتها... الخ.

القطار الأميركي

ومن الطبيعي أن تكون جميع الدول الأخرى المشاركة في الحرب الجديدة أو المؤيدة لها معنيّة، سلباً أو ايجاباً، بسائر وقائعها وتوقعاتها:

فالاقتصاد المعولم يؤثّر ويتأثر بأي موقف أو حادث أو نكسة تصيب إحدى حلقاته. وضربة 11/9/2001 أصابت هذا الاقتصاد في حلقته المركزية الأولى. ولهذا انعكست الضربة سلباً على قطاعات اقتصادية أساسية كالنقل والتأمين والسياحة والأسواق المالية وما اليها. كما انعكست سلباً على اقتصادات اقليمية كبرى كالاقتصاد الأميركي – الشمالي والأوروبي والآسيوي – الباسيفيكي.

واذا كانت الخسائر الفعلية الأولى قد بلغت ثلاثمائة وخمسين مليار دولار، فإنها اليوم تتجاوز هذا الرقم بكثير.

هذا بالاضافة الى وضع اقتصادي دولي يشكو تباطؤاً ملحوظاً في النمو قبل 11/9/2001. وتُشير الدراسات، اليوم، أنّ هذا التباطؤ سيتواصل بوتائر أكثر حدة على الرغم من المحاولات الحثيثة لتسريعه. وقد كانت منطقة آسيا – المحيط الهادئ أكثر المناطق تفاؤلاً في تعديل إيجابي لهذا التباطؤ قبل الضربة. أمّا اليوم فقد انكفأ هذا التفاؤل وربما اندثر. علماً انّ دولاً عديدة من هذه المنطقة تعاني عجزاً في الموازنات العائدة لها.

والواقع أنّ جميع هذه الدول – أسوة في ذلك بدول الاتحاد الأوروبي – مضطرة الى صعود القطار الأميركي باتجاه أفغانستان وما يليها من الفرص الاقتصادية المرتقبة في دول آسيا الوسطى. ففي تلك المنطقة يتوفّر نفط قزوين وغازه، وتكمن الثروات المعدنية النفيسة، وتوجد أسواق استيراد الأسلحة والمواد المصنّعة وتتسع كل مساحات الفراغ السياسي والاقتصادي الشاسعة.

وتعتبر جميع هذه الدول أنّ القطار الأميركي هو الذي يوفّر لها السلامة الوطنية والإستقرار الدولي وإعادة تحريك الرأس مال العالمي والتخلّص من بؤر الارهاب والجمود والتخلّف.

حسابات آسيا الوسطى

ويلاحظ، في هذا المجال، أنّ الدول التي تؤيّد سياسة الولايات المتحدة حيال الإرهاب تقوم، من ناحية مقابلة، بدرس مصالحها وخياراتها القصيرة والطويلة الأمد في آن معاً. وبذلك فإن القرار الأميركي في أفغانستان واستطراداً الى آسيا الوسطى يواجه بعدد كبير من الاشكالات والتحديات والصعوبات. وتراوح هذه التحديات من النزاع التاريخي بين الهند وباكستان واضطرار الولايات المتحدة الى اختراقهما معاً.

فضلاً عن ذلك يبرز موقف إيران المتحفّظ حيال العمليات الأميركية في أفغانستان مع أنه على خلاف جوهري مع طالبان... هذا الموقف يحاول ان يعاود التصويب ويخشى نوايا الولايات المتحدة في إحكام محاصرة إيران بشكل أكثر فاعلية من الماضي.

وكان من المنتظر، في مناخ معقول، أن تسعى دول التعاون الآسيوي – الهادئ الاقتصادي الى رفع درجات التعاون بين الاحدى وعشرين دولة التي تُشكّل المنظمة، لعلها بذلك ترفع نسبة مردودها الاقتصادي العام. إلّا أن الضربة في 11/9/2001 دفعت العديد من المجتمعين في قمة شنغهاي في 20 – 21/10/2001 الى تقديم الشأن السياسي على

الإقتصادي. وانتهت جلسات شنغهاي بالتوكيد على شجب الإرهاب ومحاربته من دون الدخول في تفاصيل أخرى.

ونتيجة لكل ذلك، فإن أولوية مكافحة الارهاب وتأييد الضربات على أفغانستان، تحول دون محاولة إنجاح السعي لزيادة هامش النمو الاقتصادي الدولي. فهي مضطرة الى مناقشة الأوضاع المتردية في نحو عشر دول – أعضاء في هذا التجمّع الاقتصادي الاكبر في العالم.

وبالاضافة الى ذلك كله فإنّ صعوبة تحديد العدو وصعوبة مواجهته وحصره في مكان وزمان معيّنين، تدفع أي باحث في هذا الشأن الى ترجيح الفوضى على النظام والتبعثر على التوحيد والتدمير على النصر السريع.

حرب بـ3 وجوه

عندما تُعلن الولايات المتحدة، تكراراً، أنّ الحرب طويلة، تعني في الواقع أنّ استخدامها عنوان "مكافحة الإرهاب" يجب أن يصبح معولماً وان قيادتها العالمية المندرجة تحت هذا العنوان يجب أن تستمر خلال العقد الأول على الأقل من هذا القرن.

ومن مستلزمات هذه القيادة، بالاضافة الى الاقتصاد المعولم الذي تمسك بمفاصله الأساسية كافة، أن تُمسك بالمفاصل الأساسية الأخرى الرديفة والضابطة لتسيير حركة هذا الاقتصاد المعولم وإعادة إحياء أدواته كافة. لذلك تطالب الولايات المتحدة بأن يكون لها حق الاشراف الاستخباري والمالي وحتى القضائي على كل الدول الأخرى. ومن هنا فإن عبارة "تنسيق" أو "تبادل معلومات" أو "تعاون" وغيرها من العبارات التي تضمّنها قرار مجلس الأمن (1373) الأخير تُطبّق من جانب سائر الدول الأخرى وتبقى استنسابية في ما يعود للإدارة الأميركية.

أمّا الاغفال أو التخلّف أو المخالفة فستعرّض الدولة – أية دولة – الى العقوبات الدولية التي يقررها مجلس الأمن ذاته وفقاً للطلب.

وبذلك يصبح هذا العالم رهينة ثلاثة وجوه من العولمة:

– الوجه الاقتصادي الذي ترعاه منظمة التجارة الدولية ومجموعة الدول السبع والآليات الأخرى مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

– والوجه الأمني الذي ترعاه الشروط الجديدة التي لحظها القرار 1373 والتي تتناول الضبط الاستخباري والمصرفي والقضائي تحت عنوان مكافحة الإرهاب.

– والوجه السياسي – الاجتماعي الذي يروّجه الغرب عموماً من خلال شعارات ومفاهيم وأطر تتداولها ثورة الاتصالات والمعلومات.

ووفقاً لذلك يمكن أن يُصنّف أيّ اعتراض على العولمة، وإن كان لأسباب بيئية أو اجتماعية عملاً ارهابياً بقدر ما يُصنّف أي اعتراض على نظام سياسي "صديق" عملاً إرهابياً أيضاً.

ضبط البوابتين

واستناداً لما تقدّم أعلاه، يمكن الاشارة الى الملاحظات التالية في سياق الأحداث المرافقة لـ "الحرب الجديدة".

أ – ان العمليات العسكرية الأميركية التي تستهدف أفغانستان منذ أيام عديدة ترمي الى فرض تدمير للدولة وتجريب للأسلحة الاميركية الجديدة بقدر ما تهدف الى تجويع السكان وترويعهم.

وإذا كان القصد من كل ذلك هو تفكيك تنظيم القاعدة وتفكيك حكم طالبان معاً، فإن هذا القصد لن يُكتب له النجاح السريع المنتظر. وبقدر ما تطول مدة العمليات من دون نتائج محسوسة بقدر ما يزيد تحفّز المتعاطفين مع أفغانستان الى المعارضة بشتّى أنواعها.

وإذا استمرت هذه العمليات على السياق ذاته يعني أنّ وضع أفغانستان يسير باتجاه "الصوملة". فالذي حدث في الصومال 1991 – 1993 مشابه، من حيث مآسيه، لما يحدث في أفغانستان. وكانت النتيجة ان غرقت الصومال في نزاعاتها القبلية وفقرها المدقع لسنوات عديدة من دون حكم ولا حكومة. ولعل الكسب الذي تبتغيه الولايات المتحدة من هذه الصوملة الأفغانية أنها تجد الذريعة الدائمة للبقاء العسكري في الدول المحيطة بأفغانستان بما فيها دول آسيا الوسطى.

والمطلوب أميركياً، على كل حال، أن تمتدّ الذراع الأميركية العسكرية الى هذه الدول والبقاء فيها لأن ذلك يضمن للاقتصاد الاميركي مجالاً رحباً من أسواق مفتوحة كما يضمن حماية مباشرة لنفط قزوين وغازه، ولأنابيب نقله أيضاً.

وإذا كانت الدراسات الجيوستراتيجية التي سبقت ضربة 2001/9/11 تلحّ على ملء الفراغ في دول آسيا الوسطى وعلى حماية النفط القزويني الواعد، فإن الأحداث الاخيرة دفعت الادارة الأميركية لاستشراف أو بالأحرى لاستجابة هذا المشروع ذاته من أجل استيفاء حاجة جيوستراتيجية تستطيع من خلالها ضبط البوابتين الصينية والروسية معاً وضبط القوتين النوويتين الناشئتين الهند وباكستان أيضاً.

أين المسألة الفلسطينية؟

ولعلّ توقيت هذه الحرب الجديدة يأتي مناسباً للإدارة الأميركية من أجل تصفية كل رموز ورواسب الحرب الباردة. فقد أقدمت روسيا مؤخراً على سحب القاعدة العسكرية من فييتنام وأغلقت مركز المراقبة الالكترونية في كوبا. وكان هذان المركزان يُشكلان الآثار الباقية من رموز الحرب الباردة. وقد صدر القرار الروسي بإغلاقهما تمهيداً لإنجاح الاجتماع المرتقب بين الرئيسين **بوش** و**بوتين** من جهة وتلبية للشروط المسبقة التي فرضها الكونغرس الأميركي لإعادة جدولة الديون الروسية من جهة أخرى. ومن المنتظر أن يسير الرئيس الروسي قدماً في السياسة التي اعتمدها: "المشاركة بدلاً من المواجهة". ويبدو أنّ هذه السياسة أكثر براغماتية وفائدة له في الوقت الراهن وإن تمّت على حساب دول أخرى.

ولعلّ الثمار الأولى لهذه السياسة الروسية تتمثل في الموافقة الأميركية الأخيرة على افتتاح خط الأنابيب الجديد (مشروع CPC) الذي ينقل النفط من كازاخستان الى الغرب عن طريق مرفأ روسي على البحر الأسود. وقد تتناول هذه المشاركة الروسية حصصاً سياسية أخرى في أفغانستان بعد سقوط طالبان وفي دول أخرى في آسيا الوسطى.

– أمّا على صعيد المسألة الفلسطينية فإن **شارون** سارع الى توظيف حادث اغتيال الوزير الاسرائيلي لكي يعاود تنفيذ مشروعه في الفصل والعزل على نار حامية. وهو سيستغل "الحرب الجديدة" من أجل:

– إسقاط كل المساعي التي قام بها رئيس السلطة الفلسطينية والتي استندت الى وعد أميركي وتأييد أوروبي بقيام دولة فلسطينية.

– ردّم الفجوة التي حصلت، وإن بشكل جزئي ومؤقت، بين المصلحتين الأميركية والإسرائيلية في الشرق الأوسط.

– دفع الادارة الأميركية الى الالتزام بتصنيفها بعض الفصائل الفلسطينية على أنها تنظيمات إرهابية يجب محاربتها إمّا مباشرة أو من خلال الموافقة على الخطة الاسرائيلية بهذا الصدد.

– استغلال الوقت (الذي قد يطول) في حرب أفغانستان لإنجاز السياسة الإسرائيلية التي يتعهدها **شارون** وذلك تحت غطاء "مكافحة الإرهاب". ■

لعب. فوز. إثارة.

باتريك رافتر وجون نيوكومب. بطل استرالي مرّن الآخر ليشاركه شغفاً واحداً لا ينتهي. الأداء.

رولكس أويستر بربتشوال.




Perpetual Spirit
vw.rolex.com

الإقتصاد العالمي يدخل مرحلة الركود



جاءت العملية الإرهابية في نيويورك يوم 11 أيلول/ سبتمبر الماضي وسط مخاوف من انزلاق الاقتصاد العالمي إلى ركود عام هو الأول منذ أوائل الثمانينات. ويبدو الآن أنّ هذه العملية قضت على الآمال القليلة في حينه بإمكانية تجنّب هذا الركود اعتماداً بشكل خاص على استمرار الإنفاق الاستهلاكي في الولايات المتحدة على وتيرة قوية نسبياً. وبخلاف ذلك، فقد شهد الصيف الماضي مؤشرات واضحة عن دخول الاقتصاد الياباني في ركود اقتصادي حاد، كما شهد تباطؤاً متزايداً في الاقتصادات الأوروبية والآسيوية وأزمات مالية ونقدية في دول نامية عدة أو حديثة التصنيع ومنها بشكل خاص الأرجنتين وتركيا والبرازيل.

مسحة تشاؤم

وأدّى الحدث في 11 أيلول/ سبتمبر الماضي إلى شلل في المواقع الأساسية للاقتصاد الأميركي، ومنها بالطبع السوق المالية وحركة الطيران والنقل والتجارة وجمود حاد في الإنفاق الاستهلاكي. وبعد توقّف سوق الأسهم في نيويورك عن العمل لمدة أربعة أيام متتالية شهدت السوق انخفاضاً حاداً إلى مستويات لم تشهدها منذ سنوات عدة. ورغم ارتفاعها منذ ذلك الحين عن المستويات المتدنية التي بلغتها، فإنّ السوق لم تزل متقلبة وضعيفة. وكان لهذه التطورات في الولايات المتحدة ارتدادات واضحة وكبيرة في جميع الدول الصناعية الأخرى كما على نطاق الاقتصاد العالمي ككل. وازدادت الأوضاع الاقتصادية تعقيداً مع انطلاق الأعمال العسكرية ضد أفغانستان وفي ضوء الكلام الذي تردّده الإدارة الأميركية أنّ الحرب على الإرهاب ستستمر سنوات عدة، وكذلك بعد تفشّي التعديات في الولايات المتحدة بواسطة ما يُعرف بـ"الجمرة الخبيثة" والتي أدّت إلى إرباكات متعددة.

وفي ضوء كل ما سبق، فإنّ التوقّعات بشأن الأوضاع والتطورات الاقتصادية في الولايات المتحدة وفي الاقتصاد العالمي في المرحلة المقبلة تتميّز بمسحة تشاؤمية واضحة وبالكثير من الضبابية. ومن أهم ما يمكن توقعه في هذا المجال ما يلي:

تزايد البطالة

ستشهد الدول الصناعية ارتفاعاً ملحوظاً في أعداد العاطلين عن العمل في ضوء إعلان عدد متزايد من الشركات الكبرى العاملة في مختلف القطاعات الاقتصادية عن نيتها إجراء تخفيضات كبيرة في عدد العمال والموظفين لديها. وقائمة هذه الشركات في تنام مستمر، وهي تشمل: شركات الطيران والمؤسسات الصناعية الكبرى، وشركات الاتصالات، شركات التأمين، والمؤسسات المالية كشركة ميريل لينش، وشركات التكنولوجيا، وشركات الخدمات والفنادق وغير ذلك. والواقع أنّ منحى تخفيض عدد العُمّال والموظفين كان قد بدأ في الولايات المتحدة بشكل خاص قبل 11 أيلول/ سبتمبر بسبب تراجع الطلب الاستثماري والإنفاقي وتضخّم الطاقة الإنتاجية في السنوات الأخيرة، وهو تزايد بوتيرة سريعة منذ ذلك الحين، إذ أعلنت شركة بوينغ مثلاً عن نيتها إنهاء 30 ألف وظيفة قبل نهاية العام 2002 وتبعتها شركة الطيران يونايتد بخطة لتخفيض سريع في عدد العمالة بنحو 20 ألفاً. وثمة شركات متعددة أخرى تخطط لتخفيضات كبيرة في أعداد العمالة تراوح ما بين 5 آلاف و20 ألف موظف.

تراجع الاستهلاك والتصدير

ستؤثر الأوضاع الاقتصادية العامة، والمخاوف من تقلّص فرص العمل، على ما

يُسمى ثقة المستهلكين في الدول الصناعية. وستؤدّي إلى انكماش حاد في الإنفاق الاستهلاكي الذي كان قد تباطأ بشكل ملحوظ في الولايات المتحدة قبل العملية الإرهابية. وسينعكس ذلك بدوره وبقوة على النشاط الاقتصادي في هذه الدول، كما أن الدول الآسيوية حديثة التصنيع ستعاني من هذا الانكماش في الإنفاق الاستهلاكي في الدول الصناعية من خلال تراجع صادراتها إلى أسواق الاستهلاك الغربية. وقد بدأت آثار ذلك بالظهور بشكل واضح في دول شرق آسيا. فقد أعلنت حكومة سنغافورة مؤخراً أنها تتوقع أسوأ ركود في هذا البلد الذي يعتمد على التصدير منذ العام 1965، وأن الناتج المحلي الإجمالي سينكمش بنحو 3 في المئة هذه السنة، وإنه لا يمكن توقع بدء الخروج من هذا الركود قبل النصف الثاني من السنة المقبلة. وتتوقع هونغ كونغ أسوأ ركود منذ سنوات عدة فيما تعمل الحكومة هناك على مواجهة هذا الوضع بالمزيد من الإنفاق وتخفيض الضرائب. وهناك الآن مؤشرات واضحة عن تباطؤ حاد في الاقتصاد الصيني الذي اعتمد إلى حدٍّ كبير في السنوات الأخيرة على الصادرات إلى الغرب. ولا يمكن توقّع أي تحسّن في الوضع الإقتصادي لليابان في ظل هذه الأوضاع وهي تعتمد بدورها على التصدير إلى الولايات المتحدة ودول شرق آسيا وأسواق أخرى عدة.

نكسة لانفتاح الأسواق

سيؤدّي الانكماش الاقتصادي والقيود الأمنية المتزايدة في مختلف الدول، إضافةً إلى العمليات العسكرية الجارية، إلى تراجع ملحوظ في حجم التجارة العالمية وإلى ارتفاع تكاليف الشحن والسفر، كما أن شركات الطيران في مختلف الدول ستعاني من الانخفاض الحاد في حركة السفر الذي من المتوقّع أن يستمر لفترة غير قصيرة بسبب القيود المتزايدة على انتقال الأشخاص والتراجع الملحوظ في حركة السياحة والمخاوف المستمرة من عمليات إرهابية جديدة.

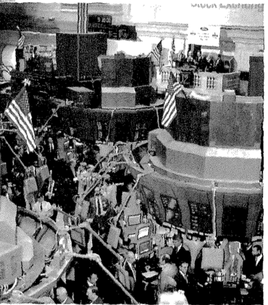
ولعله من غير المستغرب أنّ العديد من شركات الطيران العالمية الكبرى بدأت تواجه مصاعب مالية خانقة في الفترة الأخيرة وأن الخسائر قد أصابت أيضاً شركات طيران عربية عدة. ومن الواضح أنه كلما تزايدت القيود والعقبات الأمنية على حركة التجارة والسفر، فإنها ستضرب قلب الاقتصاد العالمي الذي أضحى يعتمد بشكل متزايد على الحدود والأسواق المفتوحة.



قطاع الطيران: الأكثر تضرراً

انحسار أسواق المال

بعد انخفاض أسعار الأسهم في الأسواق العالمية الرئيسية بشكل حاد في أعقاب عملية 11 أيلول/ سبتمبر، شهدت هذه الأسواق تقلبات ملحوظة في الأسابيع الأخيرة وبقيت ضعيفة بشكل عام. وهذا أمر غير مستغرب بالنظر للأوضاع الاقتصادية المسيطرة والرؤية غير الواضحة بشأن مستقبل الصراع ضد الإرهاب. وليس هناك ما يشجّع على توقع أي تحسّن في الأسواق المالية العالمية في المرحلة المقبلة خصوصاً وأن عدداً متزايداً من الشركات المدرجة في هذه الأسواق أخذت تعلن عن خسائر أو نتائج غير مرضية وتوقعات سلبية للربع الأخير من هذه السنة والأول من السنة المقبلة. ومن الشركات الأكثر تأثّراً بهذا الانخفاض في الأسواق المالية شركات التكنولوجيا التي كانت تُعاني من ضعف ملحوظ قبل الأحداث الأخيرة بسبب تراجع الطلب على منتجاتها وارتفاع الطاقة الإنتاجية لديها. وما يحدث لهذه الشركات التي يتجه عدد غير قليل منها إلى الإفلاس يؤشر إلى انتهاء عصر ذهبي، عُرف بعصر ثورة شركات التكنولوجيا الحديثة التي ارتبط الكثير منها بشبكة الإنترنت ووسائل الاتصال.



الأسواق المالية

تراجع الفوائد

في مجال السياسات الاقتصادية والنقدية، فإنّ هناك اتجاهاً عاماً في الدول الصناعية لتخفيض أسعار الفائدة من أجل تحفيز النشاط الاقتصادي. ومن المرجّح أن بنك الاحتياط الفيدرالي الأميركي سيقرر تخفيضاً جديداً في سعر الفائدة في الأشهر المقبلة بحيث قد تصل الفائدة بين المصارف إلى 2 في المئة مع نهاية السنة وهو أدنى مستوى لها منذ سنوات. ومن المرجّح أن الدول الأوروبية ستتبع هذا التخفيض في الفائدة على الدولار بتخفيضات إضافية مماثلة وذلك كما فعلت في السابق. وستتسم السياسات المالية في الدول الصناعية في المرحلة المقبلة بالمزيد من التسهيل سواء من حيث الضرائب أو إعفاءات. كما قد تضطر الحكومات في هذه الدول لتقديم الدعم المباشر وغير

المباشر لبعض القطاعات الأكثر تضرراً وذلك كما فعلت الحكومة الأميركية مثلاً لمساعدة شركات الطيران. ومع ارتفاع حجم الإعفاءات والتقديمات وتراجع الإيرادات الضريبية بسبب الركود الاقتصادي، فإنّ الفائض في الموازنة الفيدرالية الأميركية سينخفض بشدة على الأرجح وربما ينقلب عجزاً. فالتوقعات السابقة كانت تُشير إلى أنّ الموازنة الفيدرالية ستحقق فائضاً بواقع 173 مليار دولار في العام 2002. ومنذ ذلك الحين قررت الحكومة تخصيص 40 مليار دولار للإنفاق الطارئ و17,5 ملياراً لدعم شركات الطيران. ويتوقّع الخبراء أن الفائض أعلاه سيتقلّص بشكل دراماتيكي بعد أخذ الإنفاق العسكري الإضافي والانخفاض في العائدات الضريبية في الاعتبار. وسيكون للأوضاع الاقتصادية في الدول الصناعية الأخرى آثار سلبية مماثلة على أوضاعها المالية العامة.

ديون معدومة

ستعاني البنوك بشكل عام من تراجع في نوعية الأصول لديها وارتفاع في الحجم النسبي للديون الصعبة أو غير المخدومة بسبب الركود الاقتصادي والمشاكل التي تواجه الكثير من الشركات والمؤسسات في مختلف القطاعات. وتتركّز المخاطر في هذا المجال في البنوك اليابانية التي كانت تواجه ديوناً صعبة تبلغ 145 مليار دولار قبل حدث 11 أيلول/ سبتمبر الماضي. وهناك توقعات متزايدة أنّ الحكومة اليابانية ستضطر في نهاية الأمر إلى التدخّل وضخ السيولة في القطاع المصرفي الياباني لتعويمه.

الأزمة ... إذا طالت

في نهاية الأمر، وفي ما يبدو أن الدول الصناعية بشكل عام لن تستطيع أن تتجنّب فترة من التباطؤ الحاد أو الركود في النشاط الاقتصادي، فإنّ طول هذه الفترة ومدى حدة هذا التباطؤ أو الركود في بعض الحالات سيعتمد إلى حدٍّ كبير على التطورات العسكرية والسياسية ومدى نجاح الولايات المتحدة في تحقيق أهداف الحرب التي أعلنتها على الإرهاب. فلو تحققت الأهداف العسكرية بسرعة ومن دون إحداث قلاقل واضطرابات في بعض الدول والمناطق غير المستقرة في العالم وإذا لم تحدث أعمال إرهابية جديدة، فإنه يمكن توقّع عودة سريعة نسبياً إلى الاستقرار في الاقتصاد العالمي وبدء استعادة بعض الحيوية في الاقتصاد الأميركي ربما ابتداءً من الربع الثاني من السنة المقبلة أو النصف الثاني على أبعد حدّ.

أمّا إذا ما طالت الأعمال العسكرية ولم تُسفر عن نتائج واضحة، وإذا ما تكررت الأعمال الإرهابية ومحاولات الإرباك الجارية للولايات المتحدة والدول الأوروبية من خلال

الحرب الجرثومية، فإنّ النتائج الاقتصادية ستكون مختلفة. فاستمرار الأوضاع الحالية أو تفاقمها سيعني بقاء حالة الترقّب وعدم الوضوح وهو ما سينعكس سلباً على الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري وعلى حركة التجارة والسياحة العالمية ويطيل من حالة الركود في الولايات المتحدة وبالتالي في الدول الصناعية الأخرى.

والواقع أنّ الاقتصاد الأميركي بدأ يشهد تحوّلات أساسية قد تتعمّق كلّما طالت الأوضاع الحالية وتضعه في اتجاه مختلف جذرياً عما شهدناه في العقد الأخير. ولعلّ أهم هذه التحوّلات أنه بعد مرحلة طويلة شهدت سيطرة كاملة للقطاع الخاص في الحياة الاقتصادية، فإن هناك عودة لدور أكبر للقطاع العام من خلال الإنفاق الاجتماعي مثلاً وتعويضات البطالة والدعم والمساعدة للقطاعات المتضررة كصناعة الطيران وغير ذلك. ويُضاف إلى ذلك أنه يحدث تحوّل متزايد نحو الإنفاق على الدفاع والأمن القومي بدلاً من الإنفاق الاستثماري لرفع الإنتاجية وهو ما يؤدي إلى تراجع نسبة نمو الإنتاجية التي كانت أحد الأسباب الرئيسية للنمو الثابت والسريع نسبياً في الاقتصاد الأميركي في العقد الأخير. وضمن ذلك فإن الإنفاق على الأبحاث والتطوير التكنولوجي قد تركّز بنسبة أكبر على ما له علاقة بالدفاع والأمن القومي على حساب الإنفاق لرفع الإنتاجية في القطاع الخاص. أمّا القيود المتزايدة المتوقعة على الهجرة إلى الولايات المتحدة فإنها قد ترفع تكلفة العمالة في قطاعات متعددة وتنعكس بدورها على نسبة النمو.

ويبقى القول أن المخصصات الضخمة التي وضعتها الحكومة الأميركية لدعم الاقتصاد والإنفاق على العمليات العسكرية والأمن القومي ستساعد في المدى القصير على الحدّ من التأثيرات الاقتصادية السلبية للأحداث الأخيرة لكنها لن تكون كافية على الأرجح لإعادة تنشيط الاقتصاد الأميركي في السنة المقبلة لو طالت مرحلة عدم الاستقرار الحالية.

تراجع النمو العالمي

وبشكل عام فقد خفّضت الأمم المتحدة أخيراً تقديراتها للنمو الاقتصادي العالمي من 2,4 في المئة في 2002 إلى 1,4 في المئة في ضوء الأحداث الأخيرة، كما خفّضت توقعاتها لهذا النمو خلال هذه السنة من 3 إلى 2 في المئة. وتوقعت الأمم المتحدة أيضاً بأن يكون تأثير هذا التراجع في النمو حاداً على الدول النامية التي من المتوقع أن تسجّل معدل نمو بواقع واحد في المئة على الأكثر في السنة المقبلة. كما أن الدول الآسيوية ودول أميركا الجنوبية ستتأثر بشكل خاص بالركود في الولايات المتحدة من حيث انخفاض صادراتها إلى السوق الأميركية.■

من دونه



الركود العالمي وانعكاساته عربياً

انحسار التدفقات الاستثمارية وتراجع ملحوظ في السياحة

ما الجديد الذي ظهر على الساحة العربية من انعكاسات وتأثيرات ناتجة من الحدث العالمي، الذي تعرضت له الولايات المتحدة الأميركية في 11 أيلول/ سبتمبر الماضي؟

في ما يلي عرض مكثّف لأبرز هذه الانعكاسات الظاهرة حتى الآن:

أمام أبو الهول!

من الواضح أنّ الدول العربية لن تُعاني كثيراً من التراجع المتوقع في حجم التجارة العالمية بالنظر لمشاركتها المحدودة حتى الآن في هذه التجارة. إلّا أنها ستتأثر دون شك بانخفاض حركة السياحة والتدفقات الاستثمارية الى الدول النامية بشكل عام. والضعف المستمر في أسواق المال العالمية، إضافة الى ما يمكن أن تواجهه الدول المصدّرة للبترول من تراجع في سعر النفط اذا ما تعمق الركود في الدول الصناعية ولم تتمكن منظمة الأوبك من الاتفاق على تخفيضات إضافية في حصص الانتاج، أو إذا ما واجهت ضغوطاً سياسية لابقاء سعر النفط على مستوى منخفض نسبياً لمساعدة العالم الصناعي في إعادة تحريك اقتصاداته.

وقد عبّر وزير الاقتصاد المصري مؤخراً عن جميع هذه المخاوف عندما أعطى صورة مقلقة عن الاقتصاد المصري في ضوء الأحداث الأخيرة، اذ توقّع تراجعاً في الايرادات السياحية الى معدل 2,5 مليار دولار سنوياً في المرحلة المقبلة بعد أن كانت قد وصلت الى نحو 4,3 مليارات دولار في العام 2000، كما توقّع انخفاض نسبة إشغال الفنادق الى نحو 30 الى 40 في المئة ورأى أن مصر ستشهد انخفاضاً في تدفّق رؤوس الأموال الأجنبية في موازاة التراجع المتوقع في حجم هذه التدفّقات عالمياً.

وبشكل عام، يمكن تلخيص التوقعات الاقتصادية للدول العربية في ضوء الأحداث الأخيرة والتطورات المرتقبة في الاقتصاد العالمي بما يلي:

أولاً: كما بالنسبة لمصر فإن عدداً من الدول العربية الأخرى التي أخذت تعتمد بشكل متزايد على السياحة، ومنها بشكل خاص المغرب وتونس وحتى دبي في الإمارات العربية المتحدة، ستعاني من انخفاض حادٍ في اعداد السياحة غير العربية وتراجع موازٍ في ايرادات السياحة، وسيشمل ذلك أيضاً انخفاضاً في زيارات رجال الأعمال ويستمر طالما استمرت الحملة العسكرية الأميركية وبقيت الأوضاع العالمية غير مستقرة. وقد يستعاض جزئياً عن انخفاض السياحة الغربية الى هذه الدول بنمو في السياحة العربية البينية مع إحجام العرب عن السفر الى أوروبا والولايات المتحدة لكن ذلك لن يكون كافياً لتجنّب تراجع عام في قطاع السياحة والخدمات والفنادق في الدول المعنية.

ثانياً: كما بالنسبة لمصر أيضاً، فإن الدول العربية عامة ستواجه انخفاضاً في التدفقات الاستثمارية المباشرة من الدول الصناعية بسبب إحجام رؤوس الأموال في تلك الدول الأخيرة عن مخاطر الدول النامية بشكل عام والدول العربية بشكل خاص في هذه المرحلة، وبسبب التباطؤ أو الركود الاقتصادي المتوقّع، والخسائر الناتجة عن الانخفاض في أسواق المال العالمية. ومن المرجّح أن هذا الانكماش المتوقع في تدفّقات رؤوس الأموال الغربية سيستمر لبعض الوقت. وهو يأتي في أسوأ الأوقات للعديد من الدول العربية التي سعت في السنوات الأخيرة لتحقيق الانفتاح الاقتصادي وتحرير قوانين الاستثمار بُغية استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر الذي تحتاج اليه لتنمية العديد من القطاعات ولتطوير أسواقها المالية. وقد يخفف من وطأة هذا الانخفاض في التدفّقات الاستثمارية الأجنبية الى العالم العربي ان جزءاً على الأقل من الرساميل العربية الى الخارج قد تعود الى أوطانها الأم أو المراكز المالية العربية الرئيسية بعد الخسائر التي لحقت بها في أسواق المال العالمية والمضايقات التي قد يتعرض لها المستثمرون العرب في الخارج.

ثالثاً: في ضوء التباطؤ الاقتصادي العالمي والرؤية غير الواضحة بشأن التطورات السياسية والعسكرية فإن الدول العربية ستشهد من دون شك تباطؤاً أيضاً في نسب النمو الاقتصادي. ومن شأن ذلك، لو طال أمده أن يزيد من حدة مشكلة البطالة التي تواجه دولاً عربية عدة وصعوبة ايجاد فرص العمل للداخلين الجدد الى سوق العمل. وهذا التباطؤ على أي حال سيصيب الدول العربية بنسب مختلفة بحيث سيكون وقعه الأساسي على تلك الدول التي تعتمد على السياحة والخدمات والتصدير الى الدول الأوروبية.

أجواء الركود تضغط على أسعار النفط

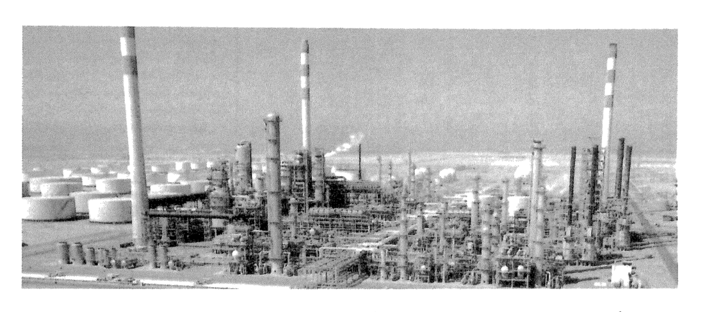
رابعاً: بالنسبة لدول الخليج فإن التطورات الاقتصادية فيها ستعتمد بشكل أساسي على أسعار النفط. لكن المناخ الاقتصادي العام قد يتأثر أيضاً بالتطورات العسكرية والمواقف السياسية بالنظر لقربها وتأثرها بمسرح العمليات العسكرية الجارية في أفغانستان والوجود العسكري الأميركي في بعض أراضيها. وبالنسبة لأسعار النفط فإن المعطيات الحالية تُشير الى أنّ معدلها هذه السنة وفي العام 2002 المقبل سيكون أدنى من معدل العام 2000. وكلما طالت مرحلة التباطؤ أو الركود الاقتصادي في الدول الصناعية كلما أصبح سعر النفط مهدداً بالانخفاض. ويبدو من التطورات الأخيرة في هذا المجال أن منظمة الأوبك قد تجد صعوبة في الاتفاق على تخفيضات إضافية في حصص الانتاج لرفع سعر سلة نفوطها الى مجال التقلب المتفق عليه ما بين 22 و28 دولاراً للبرميل بعد أن انخفض مؤخراً الى أقل من 20 دولاراً للبرميل. ويرى خبراء النفط أن الأسعار قد تشهد المزيد من الانخفاض في السنة المقبلة بسبب الأوضاع الاقتصادية العالمية.

وكل ذلك يعني أنّ دول الخليج ستواجه انخفاضاً في ايراداتها النفطية هذه السنة وفي العام 2002 مقارنة مع ما تحقق في العام 2000، وأن الفوائض المالية التي حققها عدد من هذه الدول ستعود الى التقلص. وهناك توقعات أولية بالفعل أنّ الموازنة العامة السعودية للعام 2001 ستتمخض عن عجز بواقع 9,8 مليارات ريال سعودي مقارنة مع فائض بلغ 45 مليار دولار خلال العام 2000. والمعلومات المتوفرة عن دول الخليج منذ حدث 11 أيلول/سبتمبر الماضي تُشير الى اتجاه واضح نحو الجمود في النشاط الاقتصادي بانتظار التطورات. ومن المرجّح أنّ المرحلة المقبلة ستشهد تأجيل أو الغاء عدد من المشاريع، خصوصاً تلك التي تُشارك فيها شركات أجنبية، رغم أنّ ذلك لن يطاول في الغالب مشاريع النفط والغاز وسيكون الانخفاض المتوقع في حجم التدفقات الإستثمارية الأجنبية الى منطقة الخليج، أسوة بالدول العربية الأخرى، مخيباً للآمال حيث تعول دول الخليج على هذه التدفقات للمشاركة في تنفيذ عدد من المشاريع الأساسية في مجال البنية التحتية وقطاعات أخرى. وهي اتخذت قرارات جريئة في السنتين الماضيتين لوضع أو تعديل القوانين لتشجيع الاستثمار الأجنبي.■

بعد العملية الارهابية في الولايات المتحدة في 11 أيلول/سبتمبر الماضي، قفز سعر النفط الى نحو 31 دولاراً للبرميل. إلّا أنّ ردّة الفعل الأولية في السوق هذه ما لبثت ان استبدلت بموقف أكثر تعقلاً واتجه السعر الى الانخفاض منذ ذلك الحين، وإن بشكل متقلب، بحيث تراجع سعر سلة نفوط الأوبك من دون عتبة الـ 20 دولاراً للبرميل وبلغ 19,75 دولاراً للبرميل في 8 تشرين الأول/أكتوبر.

وهذا المستوى الأخير لسعر سلة نفوط الأوبك هو دون الحد الأدنى لمجال التقلب المسموح به والذي كانت المنظمة قد وضعته سابقاً، وهو ما بين 28 دولاراً للبرميل كحد أعلى و22 دولاراً للبرميل كحد أدنى. ومن المفترض حسب الآلية التي وضعتها المنظمة أن يتم تخفيض حصص الانتاج مرة أخرى حيث أنّ هذه الآلية تنص على تخفيض الانتاج في حالة انخفاض السعر وبقائه دون عتبة 22 دولاراً للبرميل لمدة عشرة أيام ورفع الانتاج في حالة ارتفاع سعر السلة أعلى من 28 دولاراً للبرميل لفترة مماثلة.

ويبدو الآن، أو بعد قرار سابق لتخفيض حصص الانتاج بمليون برميل في اليوم ابتداءً من أول شهر أيلول/سبتمبر 2001، أن منظمة الأوبك غير مستعجلة لتطبيق آلية الأسعار من جديد في ظل الظروف الحالية، أو أنّها غير قادرة على الاتفاق على هذا التطبيق. ويبدو



هذا الأمر جلياً من خلال تصريحات ومواقف أخيرة لعدد من وزراء النفط والمسؤولين في دول الأوبك.

فوزير النفط الكويتي مثلاً أعلن في تصريحين له في شهر أيلول/سبتمبر المنصرم وثم في بداية شهر تشرين الأول/أكتوبر، ان منظمة الأوبك لن تخفض الانتاج اذا تراجع سعر سلة نفوط الأوبك دون مستوى 22 دولاراً للبرميل وانها على استعداد لقبول سعر دون الحد الأدنى في مجال التقلب المسموح به لبعض الوقت من أجل دعم الاقتصاد العالمي، وأن ما جرى في سوق النفط منذ 11 أيلول/سبتمبر هو غير طبيعي بحيث سيعود سعر النفط الى الارتفاع في مرحلة لاحقة من دون تدخّل المنظمة. وبعد اجتماع لهما بتاريخ 7 تشرين الأول/أكتوبر الماضي، اتفق وزيرا النفط في المملكة العربية السعودية وإيران بشكل مبدئي، على ضرورة تخفيض انتاج منظمة الأوبك لرفع الأسعار لكنهما تركا الباب مفتوحاً أمام أي تأجيل في اتخاذ قرار كهذا في ظل الأحداث الجارية ومراعاة لوضع الاقتصاد العالمي. وهنا رأي آخر أعرب عنه بعض المسؤولين أنه لا بد من الانتظار وترقب نتائج العمليات العسكرية الجارية قبل اتخاذ أي قرار لتخفيض الانتاج، إذ ان أسعار النفط قد تقفز صعوداً من جديد لو ظهر أن هناك أي تهديد للاستقرار او لانتظام عملية انتاج النفط في دول الخليج أو الدول الأخرى المنتجة المحاذية لمسرح العمليات العسكرية.

بمعنى آخر إذاً، فإن دول الأوبك قد تواجه صعوبات كثيرة في أي محاولة لإبقاء أسعار النفط ضمن مجال التقلب الذي حدّدته سابقاً وذلك بسبب الأوضاع الاقتصادية العالمية من ناحية والتشنجات السياسية والأمنية والعسكرية التي نتجت عن العملية الارهابية في الولايات المتحدة والحرب التي أعلنتها الحكومة الأميركية على مدبري هذه العملية. ولعله من المفيد التذكر هنا أنّ الرئيس الأميركي ومسؤولين في بعض الدول الصناعية الأخرى كانوا قد دعوا منذ بداية الصيف الماضي منظمة الأوبك على القبول بسعر أقل للنفط من أجل مساعدة الدول الصناعية على تجنب الركود الاقتصادي. ومن الواضح أنّ هذا الموقف المطلوب من المنظمة أصبح أكثر إلحاحاً الآن وهو يجد صدى لدى بعض الدول الأعضاء في الأوبك. فعلى سبيل المثال رأى وزير النفط الكويتي في تصريحه يوم 2 تشرين الأول/أكتوبر الماضي أنه لدى الكويت استثمارات مالية في الخارج تفوق الـ 80 مليار دولار وأنه من مصلحة الكويت بالتالي أن تُساعد على إعادة انتعاش الاقتصاد العالمي. بينما تجد بعض الدول العربية المنتجة للبترول نفسها في وضع محرج ما بين تأييد ما يُسمى الحرب على الإرهاب ومعارضة السياسة الأميركية في الشرق الأوسط، فإنّ سياسة معتدلة بشأن أسعار النفط قد تشكّل إحدى الحلول الوسط من حيث أنّها تظهر هذه الدول في موقف مساعد لمواجهة الأزمة التي يمرّ بها العالم اليوم من دون أن يكون هناك تأييد كامل للسياسات الأميركية.

وفي هذا الوقت فإن منظمة الأوبك تواجه مشكلة أخرى وهي تأمين الالتزام الكامل للدول الأعضاء بالتخفيض الذي أقرّ في حصص الانتاج ابتداءً من أول شهر أيلول/سبتمبر الماضي، وهو التزام لم يتحقق حتى الآن. وهذا الأمر بحد ذاته يطرح تساؤلاً حول إمكانية تطبيق تخفيض جديد في الانتاج بواقع 500 ألف برميل في اليوم كما هو مطروح.

لقد أثبتت الخبرة السابقة أن قدرة منظمة الأوبك على التحكّم بسعر النفط تكون أقل عادة عندما يكون الطلب العالمي على النفط ضعيفاً ويكون منحى الأسعار نحو الانخفاض. وفي ما يواجه الاقتصاد العالمي اليوم أسوأ تباطؤ منذ الثمانينات فإنّه من الصعب القول ان سعر النفط سيبقى بمنأى عن هذا التباطؤ. وعليه فإنّه من المرجح أن سعر سلة نفوط الأوبك سيبقى ضعيفاً نسبياً في المرحلة المقبلة. ولو جاء فصل الشتاء قاسياً في نصف الكرة الشمالي فإن ذلك سيساعد على دعم هذا السعر في المدى القصير، أمّا بعد ذلك فإن الأمر سيعتمد على مدى التباطؤ المتوقع في الاقتصادات الصناعية وقدرة منظمة الأوبك على الاتفاق على تخفيض اضافي في الانتاج وتحقيق الالتزام به.

ومع أخذ جميع هذه الأمور في عين الاعتبار، وعلى افتراض عدم حدوث أي تطور قد يؤثر على الامدادات النفطية من إيران ودول الخليج، فإنه من المرجّح أن متوسط سعر النفط خلال العام 2002 سيكون في حدود 18 دولاراً للبرميل، وهو ما سيعني تراجعاً ملحوظاً في الايرادات النفطية للدول العربية المنتجة للبترول مقارنة مع الايرادات المحققة في العام 2000 وتلك المتوقعة للسنة الحالية.■



قطاع السياحة والسفر

توقّع خريطة جديدة للرحلات والنزلاء

من الواضح حتى الآن أنّ القراءة الواضحة لتداعيات وانعكاسات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر باتت ممكنة في قطاعيّ السياحة والسفر في البلدان العربية التي جاءت تأثيراتها بنسب متفاوتة تبعاً لطبيعة وظرف كل بلد.

فالأحداث تركت انعكاسات مباشرة نتيجة الحذر والتردّد في الانتقال إمّا تخوّفاً من السفر جواً، وإمّا حذراً من الأجواء السائدة في بعض بلدان المقصد كالولايات المتحدة الأميركية وأوروبا. كما برزت الانعكاسات من خلال ارتفاع أكلاف التأمين الناتجة عن زيادة أسعار تأمينات الحرب، والمترافقة مع تراجع حركة الركاب، الأمر الذي أدّى وسيؤدي، في ظل استمرار الأوضاع على حالها، إلى حرب أسعار بين شركات الطيران.

شركات الطيران

فعلى الرغم من خفض عدد الرحلات إلى المقصد الواحد (Frequency) وعلى الرغم من مطالبة الشركات لا سيّما في الإمارات بضرورة زيادة الأسعار للتعويض عن ارتفاع كلفة التأمين، فثمة في الأفق بوادر حرب أسعار بدأت تُطلّ برأسها تستهدف ليس استقطاب أعمال جديدة وإنما الحفاظ على أكبر قدر ممكن من الحصة السوقية.

وفي هذه المرحلة لا يبدو أنّ الطلب سيكون مرناً أي سيتحسّن نتيجة لتراجع الأسعار، ما يعني أنّ الإيرادات ستكون في مستوى أقل في حال استمرت حرب الأسعار. ومهما يكن، فالحالة المستجدة هي بمثابة منافسة مغلقة (Oligopolistic)، بحيث يُصبح رفع الأسعار في ما بعد أمراً صعباً جداً.

أمّا بالنسبة إلى أكلاف التأمين الناتجة من عوامل أخطار الحرب، فإنّ عدداً من شركات الطيران قد تجد صعوبة في الاستمرار بعملياتها إذا لم تحصل على دعم من حكوماتها. وهذا ما حصل بالفعل بالنسبة إلى العديد من الشركات الناقلة سواء العربية منها أم الأجنبية.

وعلى أي حال، فقد فرضت هذه الشركات زيادة إضافية على كل راكب بمقدار 5 دولارات لتغطية أكلاف تأمين أخطار الحرب.

في المقابل، لم يتضح إلى الآن، الانعكاس الإيجابي للأحداث على شركات الطيران والذي قد ينتج من انخفاض أسعار النفط كما هو متوقّع؛ وبالتالي فإنّ مقدار التعويض المحتمل يبقى رهناً بالمستوى الجديد الذي سترسو عليه أسعار النفط.

وبصورة عامة، فإنّ شركات الطيران العربية قد اتخذت جملة من الإجراءات الرامية إلى خفض أكلافها، فعمدت إلى إلغاء بعض الرحلات إلى المقصد الواحد، فطيران "الإمارات" مثلاً خفضت الرحلات إلى البحرين ومسقط والدوحة والدمام في الخليج، وإلى كراتشي وحيدر أباد وهونغ كونغ في آسيا، وإلى لندن (هيثرو) وبيرمنغهام ودوسلدورف وزوريخ في أوروبا.

أمّا شركة طيران الخليج، على سبيل المثال أيضاً، فألغت رحلات لها تنطلق من الإمارات، منها 5 رحلات من رأس الخيمة ورحلتان من الفجيرة، كما ألغت 4 رحلات إلى بيشاور (باكستان).

أمّا شركة طيران الشرق الأوسط، فأعلنت أنّها لن تلجأ إلى خفض أي من الخطوط المعتمدة، وإن اضطرت إلى خفض جزئي لرحلاتها إلى بعض المقاصد، معتبرة أنها كناقلة وطنية ينبغي أن تُحافظ على دورها في هكذا ظروف.

السياحة والفنادق

وبنتيجة تراجع حركة السفر وبروز أجواء من الحذر فقد انعكست أحداث 11 أيلول/ سبتمبر على القطاع الفندقي في كافة بلدان العالم. وقد تفاوتت نسب انخفاض الإشغال بالطبع بين بلد وآخر، تبعاً لطبيعة موقعه ولكيفية توزّع زواره من حيث الجنسيات.

فعربياً، الواضح أنّ البلدان الأكثر تأثراً، من حيث القطاع الفندقي، هي مصر والإمارات (دبي) وتونس نظراً إلى اعتماد هذه الأسواق على السيّاح الأميركيين والأوروبيين لا سيما الألمان منهم، ومثل هذا التأثير مرشّح للاستمرار إلى فترة زمنية لا يمكن تحديدها لأنها مرهونة بتبدّل المناخات السائدة والتي نتجت مما يُسمى "الحرب على الإرهاب".

في المقابل، واجهت فنادق أخرى انخفاضاً حاداً استثنائياً نتيجة إلغاء أو تأجيل بعض المؤتمرات، كما حصل في لبنان بسبب إلغاء القمة الفرنكوفونية التي كانت استقطبت نحو 4500 حجز.

والملاحظ في الأسابيع القليلة الماضية، أنّ إدارات الفنادق، لا سيّما تلك التابعة لسلاسل عالمية، أدخلت تعديلات واضحة على برامجها التسويقية، وتحوّلت بصورة أساسية نحو أسواق المنطقة، ونحو بعض بلدان شرق آسيا، وذلك للتعويض عمّا قد تخسره من النزلاء القادمين من أوروبا والولايات المتحدة.

وانطلاقاً من ذلك، فإنّ ثمة توقعات أن تشهد حركة السياحة البينية العربية نشاطاً ملحوظاً في الفترة المقبلة يؤمل أن يتحوّل إلى استهداف دائم، فلا يكون طفرة مؤقتة تنتهي بانتهاء الأسباب التي كانت وراءها.

في الصفحات التالية، بعض التقارير القطاعية والقطرية التي تُشكّل نماذج عن التأثيرات الحاصلة في قطاعيّ السفر والسياحة في بعض البلدان العربية.■







تونس: انعكاسات مباشرة على قطاع السياحة والفنادق

فندق "البلاس": يتوجّه نحو العالم العربي

القطاع السياحي هو الأكثر تأثراً بالأحداث التي يشهدها العالم منذ 11 أيلول/ سبتمبر الماضي، وينسحب هذا الأمر على القطاعات الأخرى المرتبطة بشكل أو بآخر في هذا القطاع وفي مقدمها قطاع النقل الجوي.

وعلى الرغم من أنّ تونس ومنطقة المغرب العربي بشكل عام، تعتبر غير مهدّدة بشكل مباشر في ما يُسمى الحرب على الإرهاب، إلاّ أنّها تأثّرت وهي معرّضة لمزيد من الانعكاسات السلبية على قطاع السياحة والفنادق.

والملاحظ أنّ بعض المسؤولين عن الفنادق عمد منذ بداية الأزمة إلى اتخاذ تدابير احترازية، فيما البعض الآخر لا يزال يعيش حالة استرخاء أو يعتبر أنها أزمة عابرة في أسوأ الأحوال. والأمر الذي يخشى منه، هو عدم صمود بعض المؤسسات السياحية الكبرى التي انخفضت نسبة الأشغال لديها إلى حدود دنيا، فيما لا تزال مصروفاتها كبيرة، مع الإشارة إلى التزاماتها العالية تجاه المصارف والدولة والمؤسسات الاجتماعية (الضمان وصندوق التقاعد وغيرها)، وهذا ما يستدعي التفكير بشكل جدّي في إجراءات حكومية استثنائية لمساعدة هذه المؤسسات على الاستمرار وعدم خلق مشكلة عمالية في هذه الظروف الدقيقة.



رؤوف بدر الدين

"الإقتصاد والأعمال" التقت **رؤوف بدر الدين** وهو من رجالات السياحة المعروفين في تونس، إذ عمل في مؤسسات عدة في تونس وخارجها، وعايش ظروفاً مماثلة أثناء حرب الخليج حيث اكتسب خبرة مميّزة في التعامل مع الأحداث، وهو يشغل حالياً منصب المدير المركزي في مجموعة كليوباترة التي تدير فندق "البلاس" أحد أفخم الفنادق في تونس والعائد في ملكيته إلى مجموعة سعودية – كويتية – تونسية. وقد تحدّث **بدر الدين** عن التطورات الحاصلة، فاعتبر أنّ العالم يعيش مرحلة من التغيرات الأساسية، والأزمة الحالية ستترك آثارها على توجهات الأشخاص وتصرفاتهم، وأضاف: "نأمل أن لا تستمر حالة التخوّف من ركوب الطائرة لدى الغربيين، كما نأمل عدم انتقال عدوى التخوّف إلى العالم العربي. أمّا الحملة الإعلامية التي يتعرّض لها العرب والمسلمون بشكل عام في الدول الغربية، فهي حملة متجنّية وظالمة، لذلك نأمل أن تؤدي إلى صحوة عربية لدى مختلف الأطراف تنتج عنها إعادة نظر في العلاقات العربية – العربية وفي العلاقات بين البلدان العربية ودول الغرب. وبرأينا أن الفرصة سانحة لاستغلالها اليوم أو نخسرها إلى الأبد. يجب أن يتفهّم السائح العربي والمستثمر العربي أنه سيلقى الترحيب الحقيقي في عالمه العربي وسيكون آمناً ومطمئناً على نفسه وعائلته وعلى أمواله. وهذه ليست المرة الأولى التي يتعرّض بها العرب للحملات المغرضة وللمعاملة السيئة وإلى تجميد الأموال أو تكبّد الخسائر".

وحول انعكاسات الأزمة على فندق "البلاس" وسُبل مواجهتها قال **رؤوف بدر الدين**: "فندق البلاس في الأساس معروف لدى رجال الأعمال العرب وعائلاتهم، وهو يستقبل أكبر نسبة منهم في تونس، ولدى قراءتنا المبكرة لانعكاسات الأحداث على القطاع السياحي فكّرنا بالتوجّه نحو البلدان العربية لا سيما الخليجية لتعريفهم على المزايا والخدمات التي سنقدمها في مناسبة الأعياد المقبلة، إذ أن شهر رمضان المبارك على الأبواب وستتبعه أعياد الفطر ورأس السنة. حتى الآن عمدنا إلى الاتصال المباشر في مناطق الخليج وشمال أفريقيا، وستتبع ذلك حملة دعائية للتعريف بالحسومات الخاصة والبرامج الترفيهية من سهرات رمضانية وحفلات فنية ورحلات للتعرّف على المناطق السياحية والتسوّق. وستتضمّن هذه البرامج عروضاً خاصة للعائلات استعداداً للعطل الطويلة ولفصل الصيف". ■



فندق "البلاس"



مصر وانعكاسات الأحداث

تراجع في السياحة والطيران وانخفاض في إيرادات القناة



مصر للطيران: إلغاء رحلات

القاهرة – محمود عبد العظيم

خلافاً للخطاب الإعلامي الذي حاول بعض الوزراء من حكومة د. **عاطف عبيد** الترويج له مع بداية الأحداث الأميركية وانطلق – أي الخطاب – من فكرة غير واقعية مؤداها عدم وجود تأثيرات كبيرة للأحداث الأميركية على الاقتصاد المصري، فإنّ تطوّر الأحداث في مصر أظهر خلال الأسابيع الماضية ثمّة تأثيرات أساسية على البُنية الاقتصادية من جرّاء هذه الأحداث.

وبدا للجميع أنّ الخطاب الإعلامي الحكومي المتفائل – من دون منطق – والذي حاول تسويقه وترويجه بعض كبار المسؤولين، لا محل له من الإعراب عندما لاحت بوادر أزمة طاحنة طالت قطاعات عدّة في مقدمتها قطاعات السياحة والتأمين والمصارف بل وقناة السويس والنقل البحري بصفة عامة.

هذه الأزمة متعددة الجوانب دعت بعض المتابعين للشأن الإقتصادي في مصر إلى استعارة تعبير "إقتصاد الحرب" للتنبيه والتحذير من خطورة هذه الأحداث على مستقبل الأوضاع الإقتصادية على المديين القصير والطويل.

ولأنّ الاقتصاد المصري يُعاني منذ فترة من حالة انكماش ممتدة، فإنّ هذه الأحداث الأخيرة جاءت لتكرّس الأزمة وتعقد خيوطها وتُحيل الانكماش إلى جمود وتراجع إقتصاديين.

السياحة طليعة الخاسرين

وفي حقيقة الأمر، فإنّ قطاع السياحة كان من أوائل القطاعات الذي اعترف بالأزمة – ربما بفضل سياسة الشفافية التي ينتهجها د. **ممدوح البلتاجي** – وبادرت باتصالات مكثّفة مع البنوك وجهات حكومية أخرى في محاولة لامتصاص آثار الصدمة والتخفيف من وقعها على مفردات القطاع السياحي خصوصاً الفنادق التي انخفضت نسبة الإشغال فيها لأقل من 40 في المئة فور وقوع الأحداث الأميركية نتيجة قيام شركات السياحة في أوروبا وأميركا واليابان بإلغاء برامجها المتّجهة للشرق الأوسط وفي مقدمتها مصر.

وزارة السياحة أجرت مسوحاً رقمية عدّة للتعرّف بدقة على واقع الأزمة، وهي مسوح رسمية حصلت "الإقتصاد والأعمال" على نسخة منها.

هذه المسوح تُشير إلى أنّ حركة السياحة الأجنبية انخفضت عقب أحداث نيويورك وواشنطن بنسبة 31,7 في المئة مقابل انخفاض في السياحة العربية لمصر بنسبة 9,9 في المئة. وبلغت نسبة الانخفاض في المتوسط العام للسياحة الوافدة إلى مصر نحو 27,3 في المئة، ورصدت المؤشرات الرسمية لوزارة السياحة أحداثاً مباشرة عدّة تعرّض لها القطاع السياحي في مصر اعتباراً من 11 أيلول/ سبتمبر الماضي منها:

– إلغاء رحلات شركة الطيران الكورية للقاهرة نتيجة لزيادة معدلات إلغاء الحجوزات المتجهة للمنطقة بنسبة 50 في المئة.

– إلغاء عدد من الرحلات الجوية من بروكسل إلى الأقصر والغردقة نتيجة لتراوح الإلغاءات بين 30 و50 في المئة.

– قيام شركة الطيران السويسرية بإلغاء بعض الرحلات إلى الشرق الأوسط.

– أوقفت شركة JTB السياحية اليابانية رحلاتها للدول العربية ومنها مصر.

–انخفاض متوقّع لرحلات الشارتر من السوقين الإيطالية والاسكندينافية حتى كانون الأول/ ديسمبر 2002 بمعدل 50 في المئة.

– تأجيل مؤتمر جمعية cinpa الأميركية الذي كان مقرراً عقده في القاهرة خلال الفترة بين 21 و24 أيلول/ سبتمبر 2001 إلى الفترة من 11–15 كانون الثاني/ يناير 2002، وكذلك تأجيل مؤتمر IH and RA البريطاني للعام 2002.

– قامت بعض شركات التأمين بإدراج مصر ضمن قائمة الدول التي قد يحدث فيها حروب، ما ترتّب عليه قيام العديد من شركات الملاحة الألمانية واليونانية بإلغاء رحلاتها البحرية إلى مصر تجنّباً لتحمّل نسبة زيادة 300 في

الحركة السياحية الوافدة إلى مصر خلال الفترة من 9/11 إلى 2001/9/27 مقارنةً بالفترة نفسها من العام 2000

البيان	2001	2000	نسبة التغيير%
العربية	41522	46102	9.9 –
الأجنبية	125736	184020	31.7 –
الإجمالي	167258	23022	27.3 –

المئة من رسوم التأمين. وإزاء هذا الإجراء تمّ تكليف السفير المصري في لندن بالاعتراض لدى شركات التأمين على هذا الإجراء بدعوى عدم وجود أسباب أمنية لهذا الإجراء.

– تأثّر العديد من القطاعات والصناعات التي لها صلة مباشرة بالسياحة مثل المطاعم والمتاجر.

– محدودية فرص العمل الجديدة في قطاع السياحة والصناعات التابعة له.

– تباطؤ نمو الاستثمار السياحي.

– حدوث تهديدات ضد عدد من المنشآت السياحية حيث يتمّ في مدينة المنصورة – وسط الدلتا – منذ يوم 27 أيلول/ سبتمبر توزيع منشورات تُطالب بمقاطعة المنتجات الأميركية والأوروبية، كما تلقّت بعض المطاعم التي تنتمي لسلاسل عالمية – مثل: ماكدونالد وكنتاكي – تهديدات بارتكاب أعمال إرهابية، الأمر الذي يتطلّب تشديد الإجراءات الأمنية ومحاولة الحدّ من هذه التوجهات والنزعات الضارة.

وفي قطاع النقل الجوي رصدت وزارة السياحة تأثير الأحداث الأميركية على نشاط شركة مصر للطيران وتضمّنت:

– إلغاء إحدى رحلتي خط أوزاكا – القاهرة، وتأجيل بدء تشغيل الرحلة الثالثة.

– الاستعداد لاستبدال [illegible] العاملة على سوق البنيلوكس – من طراز "جامبو" إلى طرازات أصغر حتى كانون الأول/ ديسمبر.

– إبلاغ شركات السياحة بإضافة مبلغ 4 يورو على كل تذكرة لتغطية زيادة أسعار التأمين.

– إلغاء عدد من رحلات مصر للطيران المنتظمة والشارتر إلى إسبانيا، في المقابل لم تلغ شركة الطيران الإسبانية "ايبريا" أياً من رحلاتها المستمرة بإنتظام للقاهرة.

– وقف رحلات مصر للطيران إلى كراتشي وصنعاء ولوس أنجلوس لأسباب تجارية وأمنية.

– التخطيط لدمج أكثر من مدينة على رحلة واحدة.

الخطة البديلة

في مقابل هذه التأثيرات السلبية الهائلة، أعدّت وزارة السياحة خطة بديلة لامتصاص آثار الأزمة وتضمّنت هذه الخطة محاور عدّة تشمل:

– تنشيط السياحة العربية عبر منح أسعار المجموعات للسائحين العرب وتنظيم قوافل سياحية لتنشيط الأسواق العربية الرئيسية وسرعة تدبير الاعتمادات اللازمة لفتح مكتب مصري للتنشيط السياحي في دبي وتخفيض ضريبة الملاهي والأفراح لتشجيع العرب على إقامة مناسباتهم في مصر.

– تكثيف الترويج السياحي المصري في بعض الأسواق الواعدة الأقل تأثراً بالتطورات الأخيرة ومنها أسواق روسيا ودول الكومنولث وجنوب أفريقيا والصين، وسرعة تدبير الاعتمادات اللازمة لفتح مكتب للتنشيط السياحي في شنغهاي في الصين.

– منح التيسيرات المالية للإستثمار السياحي وذلك بالتوقّف الكامل عن فرض أي رسوم أو أعباء مالية تتحمّلها المنشأة السياحية أو الفندق أو السائح مباشرة خصوصاً بعد أن قامت بعض الدول بدعم إقتصادات السياحة فيها، ومن ثمّ فإنّ المطلوب إلغاء تأشيرات الدخول والطيران وتقديم تسهيلات ائتمانية من دون فوائد للمنشآت الفندقية لحين تبلور ووضوح الأوضاع، كذلك تأجيل سداد الديون التي تقل عن مليون جنيه لمدّة عامين. وتأجيل مديونية أصحاب المشاريع السياحية في قطاع طابا/ نويبع، فضلاً عن إعطاء فترة 14 سماح لتسديد التزاماتهم المتعلّقة بإستهلاك الكهرباء والمياه والتأمينات الإجتماعية وتوفير التسهيلات المصرفية لشركات الاستثمار السياحي التي قطعت شوطاً كبيراً في التنفيذ وعلى وشك التشغيل.

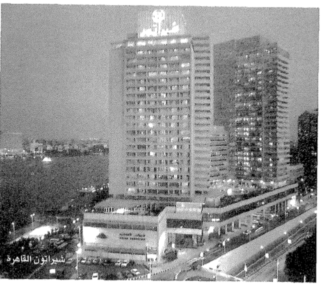
الغردقة؟

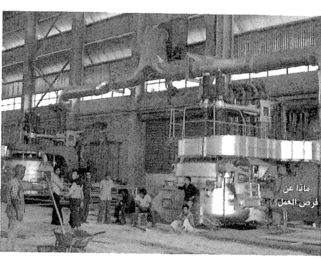
شرم الشيخ؟

إنتركونتننتال: اي انخفاض؟

البنوك

أمّا عن تأثيرات الأحداث الأميركية على القطاع المصرفي في مصر، فإنّه يمكن القول بوجود تأثيرات ملموسة ستتضح آثارها خلال المرحلة المقبلة – ويعود جزء من هذه التأثيرات إلى حالة الانفتاح النسبي والإندماج الجزئي الحاصلة بين البنوك المصرية العالمية منذ فترة خصوصاً بعد قيام بنوك عالمية مرموقة عدّة بشراء وحدات مصرفية مصرية أبرزها "باركليز" البريطاني و"إن.بي. باريبا" الفرنسي وHSBC


شيراتون القاهرة


ماذا عن فرص العمل؟

البريطاني و"أمريكان اكسبرس" و"المؤسسة العربية المصرفية".

هذا الإرتباط أشاع نوعاً من الذعر لدى معظم وحدات القطاع المصرفي خصوصاً تلك البنوك التجارية المتخصصة في تمويل وإدارة عمليات التجارة الخارجية مثل بنوك الأهلي وتنمية الصادرات التجاري الدولي CIB حيث من المتوقّع أن تتأثر هذه العمليات – وبالتالي ربحية البنوك – بتباطؤ الإقتصاد العالمي.

كذلك فإنّ مصرفاً مثل الأهلي المصري – الذي افتتح فرعاً له في نيويورك مطلع العام الجاري بعد شرائه لـ البنك العربي الأميركي يواجه احتمالاً كبيراً في تحقيق خسائر من الفرع الجديد، ومن ثمّ فإنّ البنك بدأ عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق لعملياته الخارجية تجنّباً لمثل هذه التأثيرات السلبية المتوقعة.

وعلى الصعيد المصرفي العام فقد تلقّى البنك المركزي قائمة تضمّ 28 حساباً مصرفياً من السلطات الأميركية للكشف عنها في البنوك المصرية وتجميدها، وبالفعل تمّ تعميم هذه القائمة على البنوك المصرية رغم أنّ هذا الإجراء قوبل باعتراض من جانب مصرفيين بارزين بدعوى أنّه يمسّ قانون سرية الحسابات المصرفية الذي تُطبّقه مصر منذ سنوات عدّة.

التأثير الآخر الذي لحق بالبنوك المصرية تمثّل في تراجع قيمة المحافظ الخارجية لهذه البنوك خصوصاً وأن معظم مكونات هذه المحافظ من أوراق مالية مقوّمة بالدولار جزء كبير منها عبارة عن سندات خزانة أميركية، ومع تراجع سعر الدولار عالمياً بعد الأحداث تأثّرت قيمة هذه المحافظ. أيضاً السندات الدولارية التي طرحتها الحكومة بنحو 1,5 مليار دولار في شهر آب/ أغسطس الماضي تراجعت قيمتها فور وقوع الأحداث بمعدل بلغ 2 في المئة حتى الآن.

التأمين... تأثير محدود

ربما يكون قطاع التأمين هو أقل القطاعات تأثّراً بالأحداث الأميركية، ويدل على ذلك **إبراهيم عبد الشهيد**، العضو المنتدب للمجموعة العربية المصرية للتأمين – إحدى شركات أريج – بقوله أنّ معظم شركات التأمين المصرية لا تتعامل مع تأمينات الطيران ولا تقبل إعادة التأمين الأميركي. وأضاف أنّ الأحداث الجارية تعدّ فرصة مناسبة لزيادة الوعي التأميني وزيادة الحرص على التأمين ضد كافة أنواع المخاطر.

وأشار إلى حرص المجموعة العربية المصرية بعد هذه الأحداث على تطوير سوق التأمينات على الحياة في مصر والحصول على عمليات تأمينية بأسلوب اكتتاب سليم، بالإضافة إلى زيادة التغطيات التأمينية لزيادة القدرة على منافسة الشركات الأجنبية الوافدة إلى أسواق المنطقة.

يُضاف إلى كل ذلك تأثيرات سلبية أخرى متفاوتة تشمل قناة السويس حيث انخفضت حركة الملاحة البحرية العالمية بصفة عامة، ما أثّر على حجم إيرادات القناة وعدد السفن العابرة، كما تأثّرت بورصة القاهرة بالأحداث الأميركية حيث شهدت انسحاباً من قبل المستثمرين الأجانب، واعتبر بعض السماسرة أنّ ما حدث أمر طبيعي لأن المستثمر الخارجي لا يرى سوى أن هناك أزمة بالفعل ولا يعلم تبعات هذه الأزمة، وبالتالي تغلّبت عمليات البيع على عمليات الشراء لدى المستثمرين الأجانب في بورصة القاهرة.

من جهة أخرى، حذّر مسؤولون وخبراء من انعكاسات الأحداث على برنامج الخصخصة المصري. وأكّد مسؤول في وزارة قطاع الأعمال (رفض ذكر اسمه) أنّ مناخ عدم الثقة السائد سيؤثّر سلباً على عمليات ترويج الشركات المصرية المدرجة على برنامج الخصخصة نظراً إلى حالة الترقّب التي يعيشها المستثمرون وتخوّفهم من الاستثمار في أسواق الشرق الأوسط. يُذكر أنّ الحكومة المصرية أتمّت خلال السنوات الماضية بيع 190 شركة ومصنعاً بقيمة إجمالية بلغت 16,1 مليار جنيه مصري.■

نسبة الإشغال الفندقي خلال الفترة من 9/11 وحتى 2001/9/29 مقارنةً بالفترة المماثلة من العام 2000

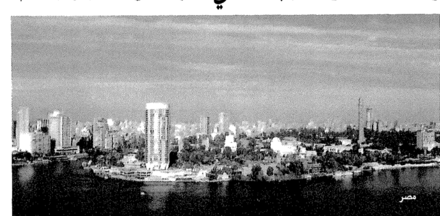
المحافظة	2001 (%)	2000 (%)	نسبة التراجع %
القاهرة	60	85	25–
الجيزة	62	78	16–
الإسكندرية	67	72	5–
أسوان	27	45	18–
البحر الأحمر	56	85	29–
الأقصر	50	58	8–
جنوب سيناء	58	81	23–
الإجمالي العام	54,3	72	17,7–



أكبر مصدر أوروبي للسياحة العربية

ألمانيا: تراجع 30 في المئة في حجوزات الشرق الأوسط

وكالات السفر: السبب الأساسي الخوف من السفر والإعلام


مصر

برلين - إبراهيم محمد

أسست أحداث واشنطن ونيويورك في 11 أيلول/سبتمبر الماضي لمرحلة جديدة تنذر بعواقب قاسية على الاقتصاد العالمي. وتعتبر السياحة القطاع الأكثر تأثراً بالأحداث حيث توقّع المراقبون إصابة عدد كبير من مؤسساته بشلل وانهيارات. وعلى ضوء ذلك تمّ إعادة النظر بتوقعات نموّ هذا العام. وبدأت شركات الطيران ومؤسسات السياحة والسفر مرحلة اتخاذ خطوات وإجراءات لمواجهة المخاطر.

التقرير التالي يُلقي الضوء على تأثر شركات الطيران ووكالات السياحة والسفر في ألمانيا بشكل خاص ومدى تأثير ذلك على السياحة العربية.

الطيران: الخاسر الأكبر

تأتي شركات الطيران على رأس قائمة المؤسسات المتضررة بالأحداث. فقد توقعت مصادر منظمة الطيران الدولي "اياتا" أن تصل خسائرها إلى أكثر من 10 مليارات دولار إذا لم تتمكن من استعادة عافيتها بسرعة. وعلى ضوء ذلك شكلت هنا وهناك لجان لإدارة الأزمة لدى العديد من الخطوط الجوية والمؤسسات والاتحادات السياحية. وقدمت حكومات العديد من الدول الدعم المالي والضمانات التأمينية لخطوطها الوطنية بُغية مساعدتها على مواجهة تحدي تراجع حركة السفر ورفع أسعار الخدمات التأمينية. وتداعى العديد من شركات الطيران وعلى رأسها أميركية لتسريح أعداد كبيرة من عمّالها. واتخذت شركات الطيران الأوروبية إجراءات تقشفية. ففي ألمانيا مثلاً أعلنت لوفتهانزا وقف التوظيف لديها. كما ألغت العديد من رحلاتها إلى الولايات المتحدة وأوروبا وباقي الوجهات. وفعلت كذلك شركات الطيران: الهولندية، الفرنسية والبريطانية ...الخ.

وعلى الصعيد العربي تُشير التقديرات إلى تقلص عدد المسافرين بنسب عالية. وهذا ما دفع شركات الطيران لإلغاء عدد من رحلاتها كما فعلت الإماراتية التي خفضت رحلاتها إلى 11 محطة حول العالم وسبقتها طيران الخليج والخطوط الجوية المغربية في الوقت الذي ارتفعت فيه أسعار التأمين ضد المخاطر الحربية. وكاد رفع هذه الأسعار أن يتسبب في وقف الرحلات إلى أوروبا والولايات المتحدة لولا الضمانات المصرفية التي قدمتها الحكومات. ولكن بعض المراقبين يعتبر أن هذه الإجراءات جاءت بشكل مبالغ فيه وبشكل يفوق بكثير حجم تراجع أداء النشاط الاقتصادي. وعلى ضوء ذلك يمكن القول أن أحداث أميركا شكلت على ما يبدو فرصة أمام الشركات السياحية وغيرها لتصحيح أوضاعها؛ فمثل هذا التصحيح لم يكن ليمر بسهولة في ظل أوضاع عادية تنطوي على مقاومة النقابات وممثلي العمّال والموظفين.

وكالات السفر: أقل تأثراً

تُشير المعطيات التي ظهرت حتى الآن إلى أنّ وكالات السفر والسياحة الكبيرة تأثرت بشكل أقل من شركات الطيران. وهذا ما يستدل من تصريحات صناع القرار السياحي في عدد من البلدان التي تلعب دوراً محورياً في السياحة العالمية. ويأتي على رأس هذه البلدان ألمانيا التي تعتبر بطل العالم في السياحة. فقد ذكر **ريمليلي** المتحدّث باسم وكالة تي يو آي TUI، أكبر وكالة سياحية في أوروبا، أنّ حجوزات العطلة الخريفية باتجاه المغرب وتونس ومصر وباقي البلدان العربية لم تتأثر بشكل يذكر لأنها تمت قبل أحداث 11 سبتمبر/أيلول. كما أن إلغاءها عالي الكلفة. وذكر **ميشائيل فرنسل**، رئيس بروبساغ مالكة تي يو آي TUI، أنّ إلغاء الحجوزات إلى مصر ازداد من 1،2 في المئة في الأحوال العادية إلى 3،6 في المئة خلال الأسابيع القليلة التي تلت حادثي نيويورك وواشنطن. ويصف **فرنسل** هذا التغير بالمهم ولكن ليس بالدراماتيكي. ولكن المشكلة الأساسية تكمن في حجوزات ما بعد وقوع الأحداث والتي تراجعت باتجاه مختلف الوجهات السياحية ولو بنسب متفاوتة أعلاها في الشرق الأوسط والولايات المتحدة. ولا يعود السبب الأساسي في الإلغاء إلى غياب الاستقرار الأمني بقدر ما يعود إلى الخوف من السفر جواً. يجدر ذكره أن الدوائر الرسمية الألمانية وعلى رأسها وزارة الخارجية لم تغيّر من تصنيفها لدرجات الأمان في الدول العربية بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001. ومن المعروف أنّ هذا التصنيف يُشكّل الأساس الذي تعتمد عليه وكالات السياحة والسفر في تنفيذ برامجها السياحية لهذا البلد أو ذاك. وتؤكّد **انيتي فورّي** Anette Forre المتحدثة باسم **آي تي س** ITS للسياحة ويان وتيريبورغ

للسياحة، أنّ معدل تراجع الحجوزات خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر عالية ولو أنّها امتنعت عن ذكر أرقام محددة. غير أنّها تُلاحظ زيادة حجوزات طفيفة خلال الأيام القليلة الماضية. وتضيف: "هذا الأمر يدعو للتفاؤل ويجعلنا نأمل بعودة سريعة للحجوزات إلى مستوى الفترة نفسها من العام الماضي في حال استقرار الأوضاع الأمنية في أفغانستان قريباً". ويرى خبراء مؤسستي توماس كوك، ثاني أكبر وكالة سفر في أوروبا، ولوفتهانزا أنّ نسب النمو ستصل إلى 4 إلى 5 في المئة خلال العام القادم بالرغم من تراجع سوقي الشرق الأوسط والولايات المتحدة. وترصد وكالة REWE ثالث أكبر وكالة سياحة ألمانية، حذراً على صعيد الحجوزات إلى الوجهات السياحية الكلاسيكية كجزر الكناري مقابل طلب أكبر نحو البلدان الاسكندينافية وألمانيا. ولكن المتحدث باسم تي يو آي TUI لا يرى في هذه البلدان بدائل عن مصر والمغرب وتونس وغيرها من الدول العربية الأخرى التي تقدم سياحة شتوية دافئة بحكم ظروفها المناخية المعتدلة. وعليه فإنّ إزالة المخاوف من السفر جواً سيُعيد مستوى الحجوزات إلى مستواه الطبيعي خلال فترة قصيرة. ويرى **كيرد هاسلمان** رئيس مؤسسة هاسلمان للاستشارات، أنّ إزالة المخاوف تتطلب تعميق التحالف المعادي للإرهاب بحيث يشمل اتخاذ إجراءات اقتصادية وسياسية وتنموية تسحب البساط من تحت أرجل الجماعات المتطرفة التي تستغل الظروف الاجتماعية القاسية للناس كالفقر والجهل. ولا بد من القول أنّ حلّ قضية الشعب الفلسطيني على أساس ضمان حقه بدولة مستقلة يُشكّل الأرضية لإقامة مثل هذا التحالف الذي سيعني بنفس الوقت إنهاء حالة الحرب في مختلف أنحاء الشرق الأوسط.



عواقب قد لا تحمد

وعلى خلاف وكالات السياحة الألمانية الكبيرة تبدو مكاتب السياحة الصغيرة والمتوسطة التي تتعامل مباشرة مع الزبائن أكثر تأثراً بالأحداث. ويظهر هذا التأثير من خلال تسريحات شملت العمّال والموظفين وتراجع كبير على صعيد حجوزات العطلة الشتوية. وتبدو المكاتب المتخصصة بالسياحة في البلدان العربية انطلاقاً من ألمانيا الأكثر تأثراً حيث تراجعت حجوزاتها الشتوية إلى الدول الموجودة منها في الشرق الأوسط بنسب تتراوح بين 30 إلى 40 في المئة. ويفسر الدكتور **زهير أسعد** مدير مكتب اوازي ترافل، ذلك بالخوف من الطيران ناهيك عن عدم وضوح الرؤية على صعيد الوضع في أفغانستان والشرق الأوسط. ويعتقد **أسعد** أن كلام وكالات السفر الكبيرة عن تأثر محدود لا يعكس الحقيقة، مشيراً إلى تراجع حجوزات الزبائن لفصل الشتاء في مكتبه باتجاه دبي ومصر بنسبة تزيد على 50 في المئة. وفي هذا الإطار يذكر **حسام معروف** مدير مؤسسة ميديا اجنت، أنّ مؤسسته سجلت تراجعاً على صعيد هذه الحجوزات بنحو الثلث إلى بلدان المغرب العربي وبنسبة تزيد على ضعف ذلك باتجاه دبي. وبالمقابل هناك توجّه أكثر نحو بلدان أوروبا. ويخشى معروف من استمرار وسائل الإعلام في تضخيم الأحداث وتخويف الناس من السفر وتشويه سمعة العرب. فمثل هذا التخويف ينذر بأيام صعبة" قد لا تنتهي باتباع إجراءات تقشف وتسريح العمّال". ويضيف أن هذا التشويه بدأ يعطي مفعوله حتى لدى البنوك والمصارف التي أصبحت تتردد في تقديم قروض وتسهيلات مالية لزبائنها العرب أو من ذوي الأصول العربية. وتُحمل **إسعاف نحاس** مديرة مكتب وكالة نحاس للسفر والسياحة في ألمانيا، وسائل الإعلام مسؤولية كبيرة في إشاعة حالة من الخوف التي تدفع السائح إلى عدم التوجه نحو بلدان المشرق العربي مُشيرة إلى أن إلغاء الحجوزات لشهري أيلول/ سبتمبر وتشرين الأول/ أكتوبر بلغ نسبة لا تقل عن 40 في المئة في حالتي كل من سورية ودبي. كما ذكرت أن الوضع الحالي يشهد جموداً في الطلب على السياحة في المشرق العربي "وفي حال استمر الوضع لفترة سنضطر لتسريح عدد من عمّالنا وتخفيض نفقات المكتب"... الخ.

مطلوب ترويج أكبر

يرى العديد من خُبراء القطاع السياحي الألماني أن تجاوز الأزمة التي يمر بها هذا القطاع يتطلب ترويجاً يركز على طمأنة الناس وإزالة المخاوف من السفر الجوي لديهم. وفي هذا الإطار ينبغي التركيز على تقديم المعلومات الدقيقة والصحيحة للزبائن ومحاولة التأثير على وسائل الإعلام التي تُضخّم الأوضاع بُغية تصحيح نظرتها للأمور. وفي كل الأحوال لا ينبغي ترك الساحة لهذه الوسائل سيما التي تحاول منها استغلال حالة الخوف لدى الكثيرين والتأثير على قرارهم بالسفر والسياحة، فهؤلاء بحاجة إلى ما يبعدهم عن المخاوف ويلهيهم عن التفكير بها. وممّا لا شك فيه أنّ السياحة تُشكل فرصة وفرصة هامة جداً لهم ولكن من يشغل نفسه بالخوف والوساوس.■





على وقع أحداث 11 أيلول

قطاعات التأمين ولعبة "الدومينو"

بقلم: أنطوان واكيم



منذ 35 سنة وفي جامعة لوزان في سويسرا كان الدكتور أمسلر يدرّس مادة رياضيات الاحتمالات Mathématiques des probabilités والرياضيات الإكتوارية.

وفي أوّل محاضرة له موضوعها العقود "بلا حدود" Illimité والتي تُغطي المسؤولية المدنية، العطل الجسدي، المادي أو المعنوي وتأخذ في الاعتبار الاحتمالات الممكنة، كان يُشدّد على ضرورة البقاء في نطاق الواقع من دون أن نأخذ في الاعتبار العمليات الخيالية أي Sciences Fictions فكان يُعطي أمثالاً واقعية لحوادث أخذت طابع الكارثة في العصور الماضية.

أمّا ما حصل في 11 أيلول فتعدى بأبعاد ما كان ممكناً أن نتصوره في علم الخيال وتعدى بمفهوم رياضيات الاحتمالات نطاق الحد الأقصى للخسارة MPL.(Maximum Probable Loss). لقد أتى وقع هذا الحادث الحدث بثقل لم تعرف صناعة التأمين والأسواق المالية في العالم له مثيلاً. هو حصل خلال ساعات وفي أجواء خارجة عن نطاق الأوضاع الحربية أو الثورية أو الأحداث الطبيعية الممكن توقّعها وتحديد خسارتها لتخصّص لها الشروط العامة والقوانين الخاصة. فهذه الأحداث دخلت وستدخل في قطاع التأمين كنقطة تحوّل تاريخية لما بدأ يُعرف بـ Global Major Catastrophic Risk أو الخطر الكوني الوقع.

فمن غير المحتمل اليوم أن نجد مؤسسة تأمين في العالم بمنأى مباشر أو غير مباشر عن الذي حصل، وما يزيد الأمر سوءاً هو الضرر الذي تعرّضت له شركات التأمين والذي لا يقتصر على الضرر الواقع في نطاق جغرافية الولايات المتحدة الأميركية وما لحق به من خسارة مادية، جسدية أو خسارة في الأرباح Loss of profit و Business Interruption إنّما تعدّته بأشواط نتيجة سوء أداء الاقتصاد في الولايات المتحدة في العالم وأداء أسواق الأسهم التي كانت ترزح تحت ضغط هذا التباطؤ.

ثلاثة أبعاد مالية

البُعد الأوّل: يكمن في الخسارة المالية الضخمة الناتجة عن الحدث بحد ذاته وما سيترتب عليه من "احتياطيات حوادث" Outstanding Claims Reserves لمدّة قصيرة، متوسطة وطويلة والتي لا يمكن تحديدها بصورة معقولة قبل أشهر عدّة. إنّ المبالغ التي ستترتب على شركات التأمين في هذا البُعد تتعدى أضعاف ما كانت تتوقعه في احتياطيات الأقساط التي ارتكزت عليها حساباتها.

البُعد الثاني: إنّ احتياطيات الأقساط هذه، كانت مستثمرة بجزء كبير منها في أوراق مالية تداعت قبل 11 أيلول/سبتمبر وشكّلت خسارة مهمة ألزمت القيّمين على المؤسسات بأخذ احتياطيات كبيرة لملء الفراغ، وزادت حالياً خسارتها أكثر فأكثر. ففي الوقت الذي سبق هذا الحدث كانت احتياطيات الأقساط والاحتياطيات التقنية بالكاد تكفي لتغطية الحوادث المتوقعة نظراً للوضع المالي للأسواق، فكيف الحال إذاً مع الحجم الضخم للخسارة الدراماتيكية اليوم؟

البُعد الثالث: رساميل الشركات واحتياطياتها Shareholders Equities.

أشارت دراسات عديدة قبل 11 أيلول/سبتمبر الى العجز المالي في احتياطيات الشركات وفي رساميلها نتيجة انهيار الأسواق المالية. فبعد 11 أيلول/سبتمبر تدنّت موجودات هذه الشركات بصورة خطيرة. كثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الضخمة منها ستجد نفسها مجبرة على تحويل قسم من أرباحها أو احتياطياتها الخاصة العادية وغير العادية لسد الثغرات المتفاقمة الحاصلة في الحسابات التقنية ومنها "الإحتياطيات الحسابية" كما احتياطيات الأقساط والحوادث التي تضاعف تدنيها نتيجة انهيار الأسواق والثقل الذي شكّلته الأحداث.

إنّ الأبعاد الثلاثة هذه لن ينجو من مفاعيلها إلاّ الأقوياء والأقوياء جداً إذ أن الاقتصاد العالمي يمرّ بمخاض كبير وتحوّلات لم نر شبيهاً لها في الماضي وهذا ما سيصعب على الشركات عملية النهوض سريعاً. إنّ فرضية رفع الأقساط وزيادة حجم العمليات مستقبلاً لتمويل خسارة اليوم لن تكون سهلة في الظروف الحالية والمتوقّعة على المدى القصير والمتوسط.

أخيراً، إن الوضع الحالي يُشبه تماماً لعبة "الدومينو"؛ فهنالك عملية كبيرة لتنقية الأسواق على الأبواب ولن يبقى بعدها إلاّ المؤسسات القوية القادرة على تحمّل كل هذه الضغوط المالية. إنّ رفع الأقساط لن يُرضي حتماً معيدي التأمين ذوي المصداقية العالية لذا سيضطر العديد من الشركات للتوجّه نحو معيدي تأمين ذوي المصداقية الأقل، وبالتالي سينعكس الأمر سلباً بجميع مخاطره عليهم وهكذا دواليك. ■



رئيس دائرة الطيران المدني في دبيّ وطيران الإمارات

الشيخ أحمد بن سعيد: موقع دبيّ بخير

هل تسبح دبيّ عكس التيار؟ ما هي الرؤية الشاملة لتوجهاتها الاقتصادية؟ هل تنجح الإمارة في تخطّي المرحلة بنجاح كسابقاتها؟ كيف تنظر لتفاعلات الأحداث الأميركية الأخيرة وتأثيراتها على نشاطها الاقتصادي وباقي اقتصادات المنطقة؟ هل تنجح في الحفاظ على الشركات التي اتخذت منها مقرّاً إقليمياً في ضوء الانفتاح الذي تشهده دول الجوار؟ كيف ستعمل على استقطاب السائحين العرب لتعويض النقص العالمي؟ ما هي أسرار نجاح مشاريعها؟ وكيف تربح شركة طيران الإمارات في الوقت الذي تتكبّد معظم خطوط الطيران الخسائر؟

لو عُرف السبب لبطُل العجب، أحمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس دائرة الطيران المدني في دبيّ ورئيس شركة طيران الإمارات، يُجيب على هذه الأسئلة في حوار شامل مع "الإقتصاد والأعمال".

دبيّ: مروان النمر ورأفت أبو زكي

■ **يستعدّ معرض دبيّ للطيران لاستقبال دورته السابعة، فما مدى تأثره بأحداث الولايات المتحدة، مقارنةً بظروف حرب الخليج الثانية عندما تمّ تأجيله؟**

□ الصناعة المعرضية من أهمّ المرتكزات الاقتصادية لـ دبيّ، ومعرض دبيّ الدولي للطيران واحد من أكبر ثلاثة معارض دولية للطيران، إلى جانب "لوبورجيه" الفرنسي و"فارنبورة" البريطاني، وما يميّزنا إقامة مبنى دائم بكلفة 300 مليون دولار لاستضافة فعاليات هذا الحدث. وتمّ حجز مساحة المعرض بالكامل هذا العام قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر، من قِبل أكثر من 500 شركة من 33 بلداً. ولا أُخفي سراً أنّ التردّد أصاب بعض الشركات، خصوصاً الأميركية بسبب هذه الأحداث، لكنها عادت وأكّدت مشاركتها، ولمّ نسجّل سوى انسحاب عارض واحد منها تمّ تعويضه بعارضٍ جديد أكدّ حضوره. والمعرض سيُقام بموعده والظروف تختلف بالنسبة للمنطقة عن حرب الخليج الثانية.

تمويل الأساطيل

■ **من المتوقّع أن تبلغ استثمارات المنطقة لشراء طائرات مدنية نحو 50 مليار دولار خلال السنوات العشرين المقبلة، بواقع**



600 طائرة، فما هي أبرز التحدّيات التي تواجه تمويل هذه الصفقات؟**

□ دول المنطقة ضمن أسرع المناطق نموّاً في مجال النقل الجوّي، نتيجة الانفتاح والنمو الإقتصاديين وازدهار السياحة، ما يفرض تطوير بناها التحتية ومطاراتها وأساطيلها لمواجهة هذا التحدّي. وبالنسبة للتمويل فإنه مماثل لتمويل أيّ مشروعات اقتصادية أخرى، من حيث الضمانات التي تحتاجها الشركة المموّلة لاسترداد نقودها، وأن يكون للناقلة سجل تشغيلي جيّد والإطلاع على النتائج المالية السنوية. وبما أنّ معظم شركات الطيران في المنطقة ناقلات وطنية، فهي لا تصدر نتائج مالية وتكتفي ببيانات عامّة، ما يجعل شركات التمويل تطالب بضمانات حكومية قبل الموافقة على أيّ صفقة. وبالنسبة لطيران الإمارات، فرغم أن ملكيتها تعود لحكومة دبيّ، إلاّ أنّ الشركة تُدار على أساس تجاري صرف ولديها نتائج مالية سنوية، وتعتمد عند طلب أيّ تمويل على سمعتها كشركة ناجحة تواصل تحقيق الأرباح منذ نشأتها في العام 1985. ونجحنا خلال تلك الفترة في إرساء علاقات متينة مع المجموعات المصرفية العملاقة في مختلف دول العالم وحصلنا منها على تمويلات من دون صعوبات تُذكر، كما حصلنا على تمويلات من بنوك وطنية أيضاً. وسيشهد معرض دبيّ السابع للطيران عقد المؤتمر الثاني لتمويل الطيران، بحضور كبار الممثّلين للقطاع حول العالم، من مصنّعين وخطوط طيران وشركات تأجير، بالإضافة لمؤسسات التمويل والبنوك العالمية والإقليمية والمحلّية.

■ ما مدى تأثّر حركة مطار دبيّ بالأحداث الأميركية خلال الشهرين الماضيين؟

□ خلال العام الماضي استقبل مطار دبيّ نحو 12 مليوناً و300 ألف مسافر، وكنّا نتوقّع لهذا العام الوصول إلى نحو 14 مليون مسافر، لكن الأحداث التي وقعت في الولايات المتحدة أثّرت على نسبة النمو، إذ كانت نسبة النمو خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الحالي تراوح بين 10,7 و21,3 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، بمعدّل وسطي نحو 14,3 في المئة، بينما بلغت نسبة النمو خلال الشهرين الماضيين نحو 5 في المئة بتباطؤ نحو 9,3 في المئة.

عام على الأقلّ

■ وهل لا زالت خطط توسعة المطار تسير ضمن الجدول المرسوم لها؟ أم أن الأحداث ستؤجّل تنفيذها؟ وبالتالي ما هي أبرز التطويرات التي سيشهدها المطار؟

□ المرحلة الثانية لتوسيع المطار من المسائل الحيوية والستراتيجية بالنسبة لـ دبيّ، ونحن ماضون وفق الخطة من دون تعديل أو تغيير، فمشروع ضخم كهذا تبلغ تكلفته 6 مليارات درهم (نحو 1,4 مليار دولار)، ويبدأ مطلع العام 2003 لينتهي في العام 2006، ليس من المنطق إعادة التفكير في إعادة جدولته أو تقدير أهميته وجدواه أو اتخاذ قرار معقّد بهذا الشأن بعد شهر أو إثنين لوقوع أحداث معيّنة، خصوصاً أن تأثيرات هذه الأحداث وعمق الردّ الأميركي عليها ومدى استمراره لا يمكن رصدها قبل عام على الأقلّ. بعض دول المنطقة نتيجة شحّ سريع في مواردها قدّ تفكّر في إعادة النظر في بعض خططها ومشاريعها التوسّعية، ولكن بالنسبة لنا فطالما أنّ الإمكانات متوفّرة نحن نسير وفق الرؤية المرسومة.

□ تتوقّع دبيّ استقبال 30 مليون مسافر خلال العام 2010. انطلاقاً من ذلك فإن المرحلة الثانية من مشروع توسعة المطار جاءت لتواكب هذه التطلّعات، كما تواكبها البنية التحتية للإمارة والمنشآت السياحية وطيران الإمارات. وقدّ رصدت الإمارة أكثر من 8 مليارات درهم لتأهيل بناها التحتية المتعلّقة بخدمة النقل الجوي تحديداً. صُرف منها ملياري درهم مع افتتاح مبنى **الشيخ راشد**، والمرحلة الثانية تتضمّن أربع مراحل



■ دبيّ وفرت لطيران الإمارات ملياريّ دولار ضدّ مخاطر الحرب

■ صفقة إيرباص A380 العملاقة قائمة وبوينغ "سونيك كروزر" تحتاج للتأني

رئيسية، هي توسعة مرافق الركّاب ومرافق الشحن وتوسعة المرافق الداخلية المتّصلة بساحات وقوف الطائرات وتوسعة مرافق البنية التحتية والمرافق المساندة لها. ويتمّ الانتهاء في العام 2006 من إنشاء المبنى 3 (Terminal 3) و"الكونروس 2" الخاص بطيران الإمارات خصوصاً لتحميل المسافرين إلى طائرات إيرباص A380 العملاقة، ومن إنشاء مركز عملاق للشحن.

ضرر محدود

■ **ماذا عن طيران الإمارات، هل تتوقّعون انخفاضاً في نسبة الأرباح هذا العام جرّاء الأحداث الأخيرة؟**

□ ممّا لا شكّ فيه أنّ قطاع الطيران كان الأكثر تأثّراً بالأحداث التي وقعت، وبعض الشركات بدأت تعديل خططها وخطوطها وتقليص رحلاتها نتيجة تأثّرها المباشر والسريع بتبعات هذه الأحداث وانخفاض عدد ركّابها. بالنسبة لـ طيران الإمارات فإن الضرر كان محدوداً ولمّ يتجاوز تخفيض عدد رحلاتنا نسبة الـ 5 في المئة، ومن حسن الحظّ أن طيران الإمارات لمّ تبدأ بعد بتسيير رحلاتها إلى الولايات المتحدة، وإلاّ لكان من الطبيعي أن يكون التأثّر أكبر.

■ **هل يعني ذلك أنكم ستعيدون النظر في تسيير الرحلات إلى الولايات المتّحدة؟**

□ الجدوى الاقتصادية لخطّ الولايات المتحدة موجودة، وسنبدأ بتسيير الخطّ في العام 2003، مع توفّر الطائرات التي تستطيع أن تطير مباشرةً من دبيّ إلى نيويورك.

الصفقات

■ **كنتم من أوائل الشركات التي أعلنت اهتمامها بطائرات إيرباص العملاقة A380، و A340 – 500، وبوينغ "سونيك كروزر"، فكيف تسير المفاوضات حول عمليات الشراء؟**

□ تسيّر طيران الإمارات رحلات إلى 58 وجهة في 40 بلداً، بنسبة ملاءة تصل إلى أكثر من 90 في المئة، لذلك فهي بحاجة إلى طائرات عملاقة لمواكبة هذا الحجم من الأعمال، والجهوزية المستقبلية لاستيعاب 30 مليون مسافر متوقّع عبر مطار دبيّ، منهم 10 ملايين سائح إلى الإمارة، في العام 2010. من هنا كنّا العميل الأوّل لطائرة ايرباص العملاقة A380، وحصلنا على سعر تشجيعي خاص لهذه الطائرة، ولا زلنا نسير في الصفقة وفق الخطّ المرسوم لها، كذلك بالنسبة لطائرات ايرباص A340– 500 الأطول من نوعها في العالم. أمّا بالنسبة لطائرة بوينغ "سونيك كروزر"، فقد أثار اهتمامنا سرعة الطائرة التي تُقارب سرعة الصوت، ومداها الذي يراوح بين 7 و9 آلاف ميل، من دون الحاجة للهبوط والتزوّد بالوقود، بالإضافة لسعتها التي تراوح بين 157 و300 راكب. وأرسلنا وفداً إلى سياتل خلال شهر تموز/يوليو الماضي لإجراء المفاوضات مع مسؤولي بوينغ حول الطائرة الجديدة ومدى أهميتها بالنسبة لخططنا المستقبلية، ولا زال الوقت مبكراً لاتخاذ القرار حول الشراء أو عدمه قبل الحصول على المواصفات الفنية للطائرة وإقامة دراسات الجدوى حولها، خصوصاً أنها لن توضع في الخدمة قبل العام 2008.

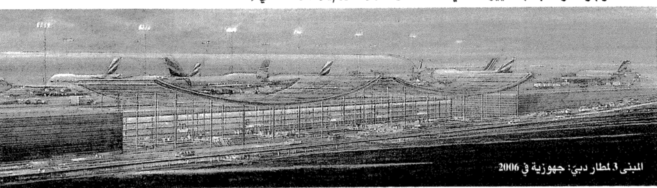
■ **في ضوء الارتفاع الذي طرأ على أسعار التأمين من مخاطر الحرب، هل سيؤثّر ذلك على أرباح طيران الإمارات؟**

□ بلا شكّ أن ارتفاع أسعار التأمين سيكون عاملاً سلبياً على النتائج المالية لأيّ شركة طيران، ومع إعلان شركات التأمين عن رفع أسعارها وفّرت حكومة دبيّ لطيران الإمارات غطاءً تأمينياً سريعاً ضدّ مخاطر الحرب بقيمة ملياريّ دولار. ومن المبكر التعليق على الأرباح لأن السنة المالية تنتهي في نيسان/أبريل 2002. ونحن جزء من هذا العالم ومن هذه الشركات، التي تتّجه بمعظمها لتقليص عمليات التكلفة لمواجهة المرحلة الراهنة والعبور منها بأقلّ خسائر ممكنة.

سرّ الأرباح

■ **العام الماضي حققت طيران الإمارات 422 مليون درهم أرباحاً صافية، في الوقت الذي تُعاني فيه معظم شركات الطيران الإقليمية والعالمية خسائر فادحة، فما السرّ وراء ذلك؟**

□ ليس في الأمر سراً. هنالك عوامل متضافرة تجعل لطيران الإمارات مزايا تفاضلية عن سواها من الناقلات، أوّلها المنظور التجاري البحت من قِبل الإدارة، واختيار الخطوط الرابحة بعد دراسة متأنّية، وإقفال الخطوط إذا تغيّرت نسبة الإشغال فيها، من دون أن يكون لذلك تبعات سياسية، مثلما تُعاني غالبية ناقلات المنطقة نتيجة الوصاية الحكومية عليها، علماً أننا لم نقفل سوى خطين خلال السنوات القليلة الماضية.



المبنى 3 لمطار دبيّ: جهوزية في 2006



ضاحية السيف، المنامة، البحرين
برج السيف
SEEF TOWER
* إليك عنوانك الجديد
امنح شركتك أرقى عنوان في أرقى وأحدث موقع على الإطلاق في برج السيف. إنه أحد أهم معالم البحرين الحضارية.
برج السيف يقدم مساحات تصلح لإقامة مكاتب، بالإضافة إلى العديد من المرافق الخدماتية ذات التقنيات المتقدمة وخدمات الاتصالات. يتميز الموقع الجديد في ضاحية السيف بسهولة الوصول منه إلى مطار البحرين الدولي، وجسر الملك فهد، وبقربه من أرقى وأفخم فنادق مدينة المنامة. ويقع البرج على مدخل مجمع السيف مع وجود مطعمين فاخرين في نفس المبنى.
إنه يوفر فرصة فريدة لانجاز الأعمال التجارية، والترفيه لعملائك بأسلوب عصري راق.
لحجز مكانك في هذا العنوان الذي يحظى برغبة العديدين اتصل بعقارات السيف على:
هاتف: ٥٨٢٨٨٨ (٩٧٣+)، فاكس: ٥٨٢٨٠٠ (٩٧٣+)
البريد الالكتروني: seeftower@seefproperties.com
شبكة ألياف بصرية لاتصالات فائقة السرعة • خدمات مساندة تقنية بدوام كامل • مواقف تتسع لأكثر من ٢٠٠ سيارة • خدمة أمن على مدار ٢٤ ساعة

كذلك فإننا اتخذنا إجراءات مهمّة خلال الفترة السابقة كان لها تأثير إيجابي على أرباح الشركة، وهي مزيج من تخفيض التكاليف من دون التعرّض لجودة الخدمة، والاستمرار في سياسة تسويق ومبيعات عالمية ناجحة جداً. بالإضافة إلى أن نشاط طيران الإمارات يُشكّل نحو 50 في المئة من حركة مطار دبيّ الدولي، وبالتالي فإن الحرص الذي تبديه الشركة للترويج لـ دبيّ إقليمياً وعالمياً ينعكس عليها إيجاباً بشكل كبير.

■ **تملك طيران الإمارات 40 في المئة من الخطوط السريلانكية التي فقدت مؤخراً 4 طائرات من أسطولها نتيجة الحادثة في مطار كولومبو، فما مدى تأثير ذلك على أرباحكم؟ وهل تفكرون ببيع حصّتكم؟**

□ حرصنا منذ اليوم الأوّل لعقد اتفاق الشراء أن تحظى السريلانكية بهوية مستقلّة، فنتائجها المالية منفصلة عن نتائج طيران الإمارات، ولا تفكير لدينا في الوقت الراهن للإنسحاب وبيع حصتنا.

■ **أعلنتم عن نيّتكم طرح سندات لطيران الإمارات في السوق العالمية، فما هي آلية الطرح؟ ومتى ذلك؟**

□ طرحنا الأوّل جاء في السوق المحلّية بقيمة 750 مليون درهم، رفعناه إلى 1500 مليون درهم بعد الإقبال الشديد الذي لقيناه. وهنالك رؤية ودراسة لطرح سندات في الأسواق العالمية، لما لذلك أيضاً من قيمة ترويجية للشركة ولـ دبيّ، لكننا لم نقرّر توقيت الطرح حتى الآن.

رأس المال جبان

■ **تتوجّه معظم دول المنطقة نحو سياسة الانفتاح الاقتصادي لمواكبة متطلّبات حرية السوق العالمية وشروط الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، هل سيؤثر ذلك على موقع دبيّ كنقطة جذب إقليمية؟**

□ دبيّ هي الأكثر استفادة من فتح الأسواق، لأنها تتميّز بسرعة الإجراءات واتخاذ المبادرات وتعديل القوانين، فهنالك الكثير من دول المنطقة ترغب بالانفتاح لكن عائق البيروقراطية الإدارية وعلى مستوى الأنظمة والإجراءات والقوانين يقف حائلاً في طريقها. كما أن البنية التحتية والاتصالاتية والخدماتية المتطوّرة التي تملكها دبيّ تشكّل عاملاً مهماً لجذب الشركات والاستثمارات. أضف إلى ذلك موقع دبيّ الجغرافي، والأمن والاستقرار الذي تشهده كما معظم دول الخليج، والضمانات والثقة التي توفّرها الحكومة، فكما معلوم أنّ رأس المال جبان، ولا يمكن أن يأتي إلاّ في حال ضمانه العائد والربح وتوفّر كلّ العوامل التي سبق ذكرها. وهو ما حدا بمعظم الشركات للقدوم إلى دبيّ واتخاذها مركزاً ستراتيجياً للانطلاق إلى باقي المنطقة.

■ **ما هو الدور الذي تتطلّع إليه دبيّ على مستوى المنطقة ضمن منظومة العولمة؟**



الشيخ أحمد يتحدّث إلى الزميلين رأفت أبو زكي ومروان النمر

□ أولاً أودّ الإشارة إلى أنّه قبل الأحداث الأخيرة كان الكلام يتمحور حول الدور الإيجابي للعولمة، والتي تتطلّب وقتاً طويلاً للمس جوانبها الإيجابية، لكن مع أحداث 11 أيلول/سبتمبر طفا على السطح الجانب السلبي للعولمة بشكل سريع، من خلال تأثير الركود الذي يعانيه الاقتصاد الأميركي على معظم اقتصادات العالم، وهي صدمة وستزول. وبالنسبة لنا فإن المنافسة الإقليمية العالمية من خلال الترويج والتسويق هي عنوان المرحلة الدائم، فكما تجدّ على سبيل المثال المقاطعات الكندية والأوسترالية تنافس بعضها البعض في الأسواق العالمية، نجدّ دبيّ كما باقي الإمارات، تحت مظلّة حكومة واحدة، تنافس بعضها البعض في الترويج على مستوى السوقين الإقليمية والمحلّية.

المهاجرون العرب

■ **وهل ستغيّر الأحداث الأخيرة في مخططاتكم ووجهاتكم الترويجية؟**

□ بعيداً عن الأحداث فإنّ التنويع وعدم التركيز على سوق معيّنة ركائز ستراتيجية دبيّ الترويجية والتسويقية. وتوجيهات سمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** وليّ عهد دبيّ وزير الدفاع، زيادة الترويج والتسويق والتنويع على مستوى مختلف النشاطات الاقتصادية والشركات والمشاريع، كمشاريع شركة "إعمار" و"جزيرة النخلة" وغيرها، خصوصاً ما يتعلّق منها بالمشاريع السكنية، إذ أن الكثيرين من الأميركيين والأوروبيين الذين كانوا يفكرون في شراء منزل في أحد هذه المشاريع، قد يترددون ويعيدون النظر في ذلك نتيجة الأحداث الأخيرة، لذلك لا بدّ من التركيز بشكل أكبر من السابق على شرائح محدّدة، كالجاليات العربية في الدول الأميركية والأوروبية.

■ **هل سيؤدّي ذلك إلى عودة رأس المال العربي، خصوصاً الخليجي، إلى الأسواق المحلية؟**

□ رأس المال في الدرجة الأولى يبحث عن الربح، وقد تكون العوامل الراهنة إيجابية لجهة عودة رأس المال العربي إلى المنطقة، لكن الأسواق المالية العربية تحتاج إلى الكثير من التطوير والإمكانات، خصوصاً في مجال البورصات والأسهم، لاستقطاب هذه الأموال ومنافسة الأسواق العالمية.

■ **السياحة من أكثر القطاعات انعكاساً للأزمة الحالية أيضاً، هل هنالك إجراءات من قبل حكومة دبيّ لمساعدة الشركات السياحية على عبورها؟ وهل ستؤدي الأحداث الأخيرة إلى نمو السياحة البينية العربية؟**

□ حكومة دبيّ تُساهم بشكل أساسي في دعم شركات السياحة والسفر وفنادق، من خلال الترويج لـ دبيّ كوجهة سياحية عالمية وإقامة المهرجانات وتشجيع المعارض والفعاليات والمؤتمرات. وربما يكون دورها في المستقبل القريب أكثر شمولية وعناية لمساعدة هذه الشركات على تخطّي الوضع الراهن. وقد تكون السياحة البينية العربية إحدى العوامل التي تُساهم في عودة النشاط والنمو لهذا القطاع في المنطقة، إذ أتوقّع أن يتمّ تشجيعها بشكل أكبر خلال المرحلة المقبلة. ■

المؤتمر الـ 13 للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

تظاهرة للقطاع الخاص

تونس - حسين فواز

أعلن الرئيس زين العابدين بن علي عن إجراءات جديدة لدعم الجهود التصديرية للمؤسسات التونسية، وعن تبسيط الإجراءات الجبائية وتخفيض نسبة الأداء. جاء ذلك في خطاب ألقاه الرئيس التونسي في مناسبة افتتاح المؤتمر الوطني الثالث عشر للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الذي انتخب أعضاء المكتب التنفيذي واختار بالإجماع الهادي الجيلاني رئيساً له لخمس سنوات جديدة.



المكتب التنفيذي الجديد

تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي** وبحضوره شخصياً، وبمشاركة نحو 8 آلاف شخص من مسؤولين حكوميين وضيوف عرب وأجانب ورجال مال وأعمال تونسيين، انعقد المؤتمر الثالث عشر للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة (منظمة أرباب العمل)، الذي أتى بمثابة عيد للقطاع الخاص، وازدان العيد بالهدايا القيّمة التي قدّمها الرئيس التونسي للمؤسسات التونسية المتمثّلة بتقديمات إضافية لدعم التصدير، وبتعديلات على القانون الجديد للجباية في ضوء الملاحظات التي أبداها رجال الأعمال على بعض بنوده.

رعاية رئاسية

وسط تزيين خاص متميّز لصالة المؤتمر، افتتح الرئيس **بن علي** هذه الدورة لتكون المرة الثانية التي يفتتح فيها مؤتمر الاتحاد بعد العام 1995. وجاءت كلمته بمثابة تأكيد على دور القطاع الخاص في المرحلة المقبلة، وعلى رعايته للمؤسسة في جميع مراحل نشاطها.

"لا بديل لنا اليوم عن الكدّ والعمل والإنتاج لتحقيق تطلعات شعبنا إلى الرقي والتقدم"، هكذا بدأ الرئيس كلمته مذكراً بحرصه على إحاطة المؤسسات الكبرى والصغرى والمتوسطة بما تستحقه من رعاية وعناية. واعتبر أنّ الصناعة ركن من أركان الاقتصاد الوطني، فيما التصدير هو مدخل لتحقيق الأهداف، وأعلن عن إجراءات جديدة في مجالات متعددة أبرزها ما يأتي:

دعم التصدير

استهدافاً لتكثيف حضور المؤسسات ورجال الأعمال التونسيين في الأسواق الدولية، أعطى الرئيس **بن علي** الإذن بتنظيم بعثات ترويجية متجوّلة نحو الأسواق

ضيوف المؤتمر

لبّى عدد كبير من الضيوف دعوة الهادي الجيلاني لحضور المؤتمر الـ 13 للاتحاد، وألقى كل من الضيوف كلمة في المناسبة. وإلى جانب الضيوف من المنظمات التونسية ومن بلدان أفريقية وأوروبية، شارك عدد من قادة القطاع الخاص العربي أبرزهم:

خالد أبو إسماعيل (مصر)، الياس غنطوس (لبنان)، عقيل أحمد الجاسم (السعودية)، سعد علي الناهض (الكويت)، ولد سيدي محمد (موريتانيا)، محمد الفايز (الأردن)، الحبيب اليوسفي (الجزائر)، زكية سقّاط (المغرب).

تنظيم مُحكم

تميّز المؤتمر بحسن التنظيم واعتبر الكثيرون أنّه من أنجح المؤتمرات التي شهدتها تونس، سواء في استقبال المشاركين وتوجهاتهم نحو أماكنهم المخصصة على الرغم من العدد الكبير، أو لجهة استقبال الضيوف والرسميين وتسهيل مهام رجال الصحافة والإعلام. والفضل في ذلك لجهاز الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة الذي لم يبخل بالوقت والجهد على مدى أشهر عدّة حتى ما بعد اختتام المؤتمر. وقاد فريق التنظيم المنسّق العام للمؤتمر ورجل الأعمال محمد صحراوي الذي نوّه الهادي الجيلاني بجهوده على مدى عام كامل في تنظيم المؤتمرات التحضيرية والمؤتمر العام.



الهادي الجيلاني بعد إعادة انتخابه رئيساً للاتحاد

الواعدة في أفريقيا والبلدان العربية. وأعلن عن رفع قيمة المنحة التي يقدمها صندوق النهوض بالصادرات من 30 إلى 40 في المئة من كلفة العملية التصديرية والترويجية، مع إضافة 10 في المئة للعمليات التي تشمل الأسواق البعيدة مثل: عمق أفريقيا، وأميركا الجنوبية، وبلدان شرق آسيا.

الإعلام الاقتصادي

دعا الرئيس التونسي إلى إعطاء الأهمية للإعلام الاقتصادي، وطالب المسؤولين عن إنتاج المعلومة الاقتصادية والتجارية بوضع برنامج لرصد المعلومات المفيدة وبناء منظومة وطنية تُساند المؤسسات التونسية والمستثمرين أثناء القيام بعملياتهم التصديرية ومشاريعهم الاستثمارية. واعتبر الرئيس **بن علي** "أن الفضاء الاتصالي العالمي الجديد يُملي علينا وضع خطة وطنية متكاملة لتطوير الإعلام الاقتصادي شكلاً ومضموناً".

قانون الجباية

تجاوب الرئيس **بن علي** مع الملاحظات والاقتراحات التي أبداها رجال الأعمال بشأن أحكام قانون الجباية الجديد الذي كان منتظراً تطبيقه بدءاً من السنة المقبلة، فأمر بإدخال تعديلات على بعض الأحكام موضوع الملاحظات وفي مقدمها تخفيض نسبة المطلوب دفعه أو الضمان الذي يجب تقديمه من 30 إلى 20 في المئة، وحثّ الشركات المتخلّفة عن السداد على المبادرة إلى تسوية أوضاعها مع إعفاء من غرامة التأخير للسنوات الخمس الأخيرة. كما تقرر عدم الاطلاع على الحسابات المصرفية والبريد العائد للمؤسسات المتخلّفة عن الدفع من قبل موظفي مصلحة الجباية وبعد إذن خاص من المجلس الوطني للجباية.

ترحيب الهادي الجيلاني

إذا كانت قوبلت قرارات الرئيس **بن علي** بتصفيق مطوّل من رجال الأعمال التونسيين، فإنّ الكلمة الترحيبية لرئيس الاتحاد **الهادي الجيلاني** قوطعت مرات عدة لا سيما حين ذكر أنّ الأسرة الموسّعة لأصحاب الأعمال كانت في مقدمة الذين ناشدوا الرئيس **بن علي** بالإجماع وعن إيمان راسخ، الترشّح لفترة رئاسية جديدة.

وقال **الجيلاني** في كلمته: "لقد أثبتت الأحداث سداد رأيكم وبُعد نظركم، وكانت إنجازاتنا ومكاسبنا في كل المجالات حججاً دامغة على صواب الخيارات التي ارتأيتموها لتونس لتسير في الاتجاه الذي يخدم مصالح شعبها ويكرّس حرية قرارها وبناء مستقبلها".

مؤتمر استثنائي

إلى حفل الافتتاح، تضمّن المؤتمر جلسة مناقشة عامة وجلسات خاصة للجان، إضافة إلى عملية انتخاب المكتب التنفيذي الجديد للاتحاد. وأتى المؤتمر كما خطط له رئيس الاتحاد **الهادي الجيلاني** لجهة الابتعاد عن الطابع التقليدي المطلبي والتركيز على القضايا التي تهم البلاد وتؤثر على مستقبلها الاقتصادي. وهي النقاط الأساسية في برنامج عمل الاتحاد للسنوات الخمس المقبلة، كما أنّها مستوحاة من برنامج الرئيس **بن علي** نفسه.

فبعد انتخاب **محمد علي درغوث** رئيساً للمؤتمر، وهو من رجال الأعمال المعروفين ومن الأعضاء السابقين في الاتحاد، جرى الاستماع إلى كلمات الضيوف التونسيين والأجانب، وإلى التقرير الخاص بنشاط الاتحاد في الفترة الماضية. وتمّ تقسيم العمل على أربع لجان لمناقشة قضايا: التنمية الجهوية، الاستثمار، التصدير والتشغيل. وشارك **الهادي الجيلاني** في مناقشات جميع اللجان وإلى جانبه المنسّق العام للمؤتمر **محمد صحراوي**. وأفرزت المناقشات عن عدد من الملاحظات والمقترحات المهمة التي تمّ تبنّيها في الجلسة الختامية التي تخللتها عملية الانتخاب لأعضاء المكتب التنفيذي، مع العلم أنّ 16 عضواً قد دخلوا آلياً وهم رؤساء الجامعات القطاعية. أمّا ممثلو اللجان القطاعية الـ 18 فقد تمّ انتخابهم من بين 25 مرشحاً في جو ديمقراطي هادئ. وبذلك اكتمل عقد المكتب التنفيذي باستثناء رئيس جامعة الاتصال والتكنولوجيات الحديثة، وهي جامعة جديدة تمّ تأسيسها مؤخراً وسينتخب رئيسها في مرحلة لاحقة.

ولدى انتهاء عملية الانتخاب دعي المكتب التنفيذي لانتخاب رئيس جديد للاتحاد للفترة المقبلة، فاقترح **محمد صحراوي** أن يكون **الهادي الجيلاني** رئيساً لولاية جديدة، وقوبل الاقتراح بتأييد وإجماع الحاضرين. وبذلك أعلن اختتام المؤتمر وافتتاح مرحلة جديدة لنشاط الاتحاد مليئة بالتحديات وحافلة بالآمال المعقودة على القطاع الخاص المطالب بدور أكثر فعالية وبمساهمة تصل إلى 60 في المئة من حجم الاستثمار، على أن ترتفع إلى 70 في المئة لاحقاً، وهو أمر ليس صعب التحقيق خصوصاً وأنّ المكتب التنفيذي يضمّ مجموعة من أبرز رجال الأعمال في تونس، وهم من الرموز في قطاعاتهم، وبالتالي يُنتظر أن يلعب هؤلاء الأعضاء دوراً فاعلاً مع قواعد الاتحاد لحثّها على مزيد من البذل والعطاء. ■

نسبة التجديد 36 في المئة

إلى جانب رؤساء الجامعات القطاعية وعددهم 16 عضواً، انتخب المؤتمر 18 عضواً ممثلين للجان القطاعية وبينهم 5 أعضاء جدد.

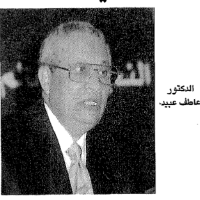
وبذلك أصبحت تركيبة المكتب التنفيذي الجديد على النحو الآتي:

- الهادي الجيلاني
- ناجي المهيري
- محمد صحراوي
- روجي بوزميط
- إسماعيل المبروك
- عبد السلام العفاس
- حسين الدعزي
- المنصف بركوس
- زهرة إدريس بشر
- حمادي بن سدرين
- صلاح الدين شعبان
- المولدي العياري
- حمادي السلاوتي
- لزهر سطا
- تركية تلمساني
- عز الدين قرفة
- ليلى بوفايد
- لسعد الباجي
- الجيلاني الدبوسي
- عمر بوشيبة
- علي سلامة
- برهان صفية
- مزوغي مزابي
- محسن طرابلسي
- أحمد السلامي
- إبراهيم النابلي
- الحبيب الوحيشي
- حياة العواني
- محمد الوكيل
- محمد النجار
- طارق بن يحمد
- الجيلاني عطية
- محسن العياري

بعد تصاعد مؤشرات الركود

مصر: خفض الفائدة وتخفيض الاحتياط الإلزامي

جدول زمني لتسديد مستحقات المقاولين والموردين


الدكتور عاطف عبيد.


محمود عبد اللطيف

القاهرة – محمود عبد العظيم

بعد سلسلة من الاجتماعات والمشاورات المكثّفة بين وزراء المجموعة الاقتصادية – يرأسها د. يوسف بطرس غالي – وقيادات الجهاز المصرفي في مصر، بدأت الحكومة بالتعاون مع البنوك في اتخاذ إجراءات مالية ومصرفية عدة تستهدف كسر حدّة الركود في السوق الداخلية وتنشيط الطلب في محاولة أخيرة لعلاج التباطؤ الاقتصادي الذي تُعاني منه مصر منذ عام.

وجاءت هذه الإجراءات بعد أن تلقّت الحكومة تحذيرات من مؤسسات دولية رصدت تزايد مؤشرات التباطؤ الاقتصادي خلال الأشهر الستة الماضية، وهي مؤشرات اعتبرتها تلك المؤسسات خطيرة حيث تضمّنت حالات إفلاس التجّار (بلغت 8 آلاف حالة إفلاس في شهر تموز/يوليو الماضي فقط). وتزايد حالات التوقف عن سداد قروض البنوك وتراجع مؤشر بورصة القاهرة للأوراق المالية وانخفاض متوسط الأجور بمعدل 15 في المئة (وفقاً لدراسة للمركز المصري للدراسات الاقتصادية)، بالإضافة إلى حدوث ارتفاعات غير مبررة في أسعار السلع الأساسية راوحت بين 20 و40 في المئة وهي ارتفاعات جاءت مصاحبة لتطبيق المرحلتين الثانية والثالثة من ضريبة المبيعات ممّا نتج عنه تراجع مبيعات هذه السلع، الأمر الذي عمّق الشعور لدى قطاعات السوق بحدّة الأزمة.

توتّر في دوائر الأعمال

الأمر الآخر الذي دفع حكومة د. **عاطف عبيد** لاتخاذ تدابير هادفة لإنعاش السوق في الأجل القصير كان عبارة عن مجموعة من الرسائل شبه الاحتجاجية تلقّتها الحكومة في الفترة الماضية جاءت على شكل مذكرات بالمعوقات بعثت بها ثلاث من كبرى منظمات الأعمال في مصر، وهي: جمعية مستثمري مدينة السادس من أكتوبر، وجمعية مستثمري العاشر من رمضان، وجمعية رجال الأعمال.

زاد على هذه الرسائل الثلاث التي تضمّنت ما يُسمى بمعوقات الاستثمار في مصر ومشكلات البيروقراطية والضرائب والجمارك، صرخة احتجاج أكثر حدّة بعثت بها جمعية مستثمري برج العرب – في صحراء الساحل الشمالي – كشفت فيها الجمعية للحكومة عن توقف وإفلاس نحو 600 مصنع في المدينة وتشريد عمّالها وتبديد استثماراتها، الأمر الذي دفع عدداً من الوزراء وكبار المسؤولين للإسراع بزيارة المدينة للتعرّف على واقع ما تعانيه من مشاكل والبحث عن حلول فورية لها حتى لا تتفاقم حالات الإفلاس فيها.

هذه الرسائل جميعها اعتبرتها الحكومة تصب في دائرة مفادها أنّ ثمّة توتراً تعانيه دوائر الأعمال وأنّ الواجب يستدعي سرعة التحرّك عبر إجراءات عاجلة لمواجهة الموقف وهو ما تمّ بالفعل في الأسبوع الأخير من شهر أيلول/ سبتمبر الماضي.

هذه الإجراءات شملت محاور عدة أبرزها قرار اتخذته وزارة الاقتصاد بخفض أسعار فائدة شهادات الاستثمار للمجموعتين "أ" و"ب" والتي يقوم البنك الأهلي المصري بتسويقها لحساب الحكومة ممثلة في بنك الاستثمار القومي وذلك بمعدل نصف في المئة لكل منها على أن يُطبّق القرار اعتباراً من تشرين الأول/ أكتوبر الماضي.

هذا الإجراء استهدف بالطبع إجبار البنوك – حسبما قال **محمود عبد اللطيف** نائب رئيس بنك القاهرة لـ"الاقتصاد والأعمال" – على خفض أسعار الفائدة على القروض بمعدل 1 في المئة على الأقل ومن ثم خفض تكلفة التمويل سواء للمشروعات القائمة أو المشروعات الجديدة، بل ويتيح فرصة جيدة أمام المشروعات القائمة لإعادة هيكلة مديونياتها بتكلفة أقل، حيث يمكن لهذه المشروعات سداد القروض القديمة بقروض جديدة بفارق فائدة واحد في المئة على الأقل.

وقال **عبد اللطيف** أنّ الإجراء الحكومي بخفض سعر الفائدة من شأنه أن يمهّد السوق لقانون التمويل العقاري الذي صدرت لائحته التنفيذية قبل أيام، حيث أن خفض الفائدة يتيح مناخاً مؤاتياً أمام الراغبين في الحصول على تمويل لشراء مساكن وبالتالي ينشّط سوق العقارات، الأمر الذي تضمن معه الحكومة انتعاش نحو 70 صناعة أخرى مرتبطة بالنشاط العقاري وبالتالي تتحرّك الأسواق نسبياً.

وأضاف نائب رئيس بنك القاهرة، أنّ الحكومة لجأت لهذا الإجراء لإجبار السوق المصرفية على خفض فائدة الإقراض حيث لا تملك الحكومة وسيلة أخرى بعد تحرير أسعار الفائدة من البنوك وترك حرية تحديد السعر لآليات العرض والطلب في كل بنك وهو إجراء مقبول في كل الأحوال إذا كان يستهدف مواجهة حالة الركود المتزايدة خصوصاً وأن تنشيط السوق يعني تنشيط الطلب على التمويل المصرفي ويعني مزيداً من التوظيف لأموال البنوك.

الإجراء الثاني الذي اتخذته الحكومة هو

مبادرة البنك المركزي – بعد إلحاح طويل من جانب الجهاز المصرفي – بخفض معدل نسبة الاحتياطي الذي تحتفظ به البنوك لدى خزائن البنك المركزي من 15 إلى 114 في المئة من إجمالي الودائع وهو إجراء يعني عودة نحو 5 مليارات جنيه من خزائن المركزي لخزائن البنوك في ضربة واحدة، بما يتيح مزيداً من السيولة للجهاز المصرفي يمكن له إعادة ضخّها في الأسواق لإحداث موجة ولو محدودة من الانتعاش.

أيضاً هذا الإجراء سيتيح للبنوك الاستفادة بفائدة هذا المبلغ في حالة إعادة إقراضه حتى ولو بنظام "الانتربانك" حيث أن البنك المركزي كان ولا يزال لا يدفع فائدة على أموال الاحتياطي القانوني للبنوك ومن ثم، فإن فرصاً لتعزيز ربحية البنك أتاحها الإجراء الأخير وهو أمر ربما استهدفه البنك المركزي بعد أن جاءت مؤشرات الربحية ضعيفة للغاية في المراكز المالية للبنوك التي أعلنت في 30 حزيران /يونيو الماضي.

الغريب في الأمر أنّ البنوك ترى أنّ خفض معدل الاحتياطي بنسبة واحد في المئة أمر لا يكفي حيث تطالب بخفض هذه النسبة إلى المعدلات العالمية والتي تراوح بين 2 و5 في المئة وليس 15 في المئة كما هو حاصل في مصر، على أن يدفع المركزي فائدة لهذه النسبة.

في هذا الإطار قال **أحمد قورة**، مدير بنك الشركة المصرفية وعضو مجلس إدارة اتحاد بنوك مصر لـ"الاقتصاد والأعمال"، أنّ نسبة الاحتياطي أصبحت تُشكّل عبئاً على البنوك وعلى أدائها وعلى معدل ربحيتها ولا بدّ من إعادة النظر في هذه القضية وفقاً لما هو متبع في العالم. وأضاف أن اتحاد البنوك انتهى من إعداد رؤية متكاملة لقضية الاحتياطي تشتمل على سيناريوهات عدّة وسيتمّ عرض هذه الرؤية على البنك المركزي قريباً لدراستها والتوّصل إلى حلول توفيقية بشأنها.

حصر المديونية الحكومية

الإجراء الثالث الذي اتخذته حكومة د. عبيد لتنشيط الأسواق يشمل حصر المديونيات الحكومية المستحقة للمقاولين والموردين حتى 30 حزيران/يونيو الماضي ووضع جدول زمني لسدادها قبل 31 كانون الأول/ ديسمبر المقبل وهي المديونية البالغة نحو 5 مليارات جنيه تعهّدت وزارة المالية بتدبيرها من حصيلة الضرائب وسدادها وفقاً للجدول الزمني الذي تعهّدت به الحكومة. وهذا المبلغ سيسهم من دون شك في تحريك الأسواق ووقف مؤشر الإفلاس المتصاعد خصوصاً وأن عدداً كبيراً من حالات الإفلاس تعود إلى قيام أصحابها بتنفيذ أعمال لحساب الحكومة من دون أن تحصل على قيمة هذه الأعمال في الوقت المناسب، بينما كان أصحاب هذه الأعمال مطالبين بسداد ديون لجهات أخرى وهو ما لم يستطيعوا الالتزام به، ما أدّى إلى إفلاسهم قضائياً بعد ملاحظات من الدائنين.

ورغم أنّ د. **يوسف بطرس غالي** وزير الاقتصاد، أعلن أنّ ثمة إجراءات حكومية أخرى سيعلن عنها قريباً تستهدف تنشيط الأسواق، فإنّ الإجراءات التي تمّ إعلانها بالفعل ستدخل خانة الاختبار في غضون أسابيع قليلة وأن اجتيازها لهذا الاختبار كفيل بصنع رسالة أمل في الأسواق، ومن ثم فإن الجميع ينتظر أن تواجه هذه الإجراءات المحك العملي حتى يصبح "الحكم" عليها موضوعياً. ■

ما هو الموقف العربي في مؤتمر الدوحة؟

ماذا أعدّ العرب لمؤتمر منظمة التجارة العالمية الذي سيُعقد بين 9 تشرين الثاني/ نوفمبر الحالي و13 منه في الدوحة – قطر؟ وهل أمكن توحيد المواقف من القضايا والمحاور المزمع بحثها في الدوحة لا سيّما ما تعلّق منها بالنفاذ الى الأسواق والانضمام للمنظمة واستمرار المفاوضات في الزراعة والخدمات، وقضايا أخرى تتعلّق بالإستثمار والبيئة والمنافسة؟

في هذا السياق، عقدت لجنة الأمم المتحدة الإقتصادية والإجتماعية لغرب آسيا (إسكوا) وجامعة الدول العربية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد) إجتماعاً وزارياً عربياً في بيروت (مقر الاسكوا) خلال يومي 29 و30 تشرين الأول/ أكتوبر الماضي. وحضر الاجتماع عدد من وزراء وممثلي وزارات الاقتصاد والتجارة العربية، تناول الاجتماع بحث ودراسة تقارير الاجتماعات السابقة الخاصة بالتحضير للمؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية وهي: تقرير اجتماع شافان دوبوجي (سويسرا) الذي عُقد في 20 و21 حزيران/يونيو 2001، والاجتماع الإستشاري لوزراء التجارة المالية والاقتصاد العرب الذي عُقد في القاهرة في الفترة من 17 الى 18 تموز/يوليو 2001، واجتماع الخبراء رفيع المستوى الذي عقد في الدوحة في الفترة من 22 الى 23 أيلول/سبتمبر 2001.

وشارك في الاجتماع الذي عُقد في بيروت ممثلون عن منظمة التجارة العالمية (WTO)، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) والبنك الإسلامي للتنمية، والجمعية العربية للإدارة، فضلاً عن ممثلي المصارف المركزية وغرف التجارة العربية.

وأبرز ما تمّ الاتفاق عليه هو إقرار مبدأ مساندة الدول العربية أعضاء منظمة التجارة الراغبة في الانضمام وتوفير الدعم الفني اللازم لذلك. يُذكر أنّ خريطة الانضمام العربي هي على الشكل الآتي:

—**الدول الأعضاء:** مصر، الأردن، الإمارات، البحرين، موريتانيا، جيبوتي، سلطنة عُمان، المغرب، الكويت، تونس وقطر (11 دولة).

—**دول في مفاوضات الانضمام:** المملكة العربية السعودية، السودان، اليمن، لبنان والجزائر (5 دول).

—**الدول الباقية:** العراق، سورية، ليبيا، فلسطين، جزر القمر والصومال (6 دول).

وأبدى عدد من الوزراء العرب استعدادهم لدراسة إمكان عقد جولة جديدة متوازنة من المفاوضات شرط أن يتم الاتفاق على آلية تنفيذ التزامات الدول المتقدمة في اتفاقات جولة الأورغواي، وأن تكون هناك رؤية واضحة للموضوعات التي تتضمّنها الجولة بما يحقّق مصالح التنمية بالدول النامية، مع مراعاة وضع الدول العربية حديثة الانضمام لجبهة النفاذ الى الأسواق، وزيادة مشاركة الدول النامية والدول العربية في صوغ القرار في منظمة التجارة.

وحول قضايا التجارة والاستثمار، استقرّ الرأي على مراعاة عدد من الاعتبارات من بينها: أن تكون المفاوضات في شكل إطاري مُشابه لاتفاقية التجارة في الخدمات، ومراعاة أهداف السياسة الاقتصادية ومتطلبات التنمية، والحصول على المساعدات الفنية والمالية، والعمل على نقل التقنية وزيادة فرص العمل.

أمّا بالنسبة للتجارة والمنافسة فالتوافق كان حول استمرار مجموعة العمل الخاصة بهذا الموضوع في استكمال مهامها وحثّ الدول العربية على المشاركة بفاعلية في أعمال المجموعة لخدمة المصالح العربية، وكانت دعوة لتسريع إصدار التشريعات الخاصة في هذا المجال في عدد من الدول. واعتبر المشاركون أنّه من السابق لأوانه الموافقة على تسهيل التجارة في ضوء الأعمال الجارية حالياً في منظمة التجارة ومنظمات دولية أخرى في هذا المجال. لذا فلا بُد من تكثيف المساعدات الفنية الممنوحة من هذه المنظمات للدول العربية لرفع كفاءة الجهاز الإداري المعني.

ورفض الوزراء العرب إدراج التجارة ومعايير العمل في أعمال مؤتمر الدوحة والاكتفاء بما تمّ التوصّل إليه في مؤتمر سنغافورة من أنّ منظمة العمل الدولية هي المنظمة المعنية بمعايير العمل.

وتبنّى المشاركون عدداً من توصيات الاجتماع التشاوري لوزراء الاقتصاد والتجارة والمالية العرب الذي عُقد في القاهرة في تموز/يوليو الماضي. وأبرز تلك التوصيات تعلّق بالتجارة الإلكترونية لجهة رفض إدراج الموضوع في أية مفاوضات على أنّه يمكن تأييد الدول النامية في طلبها في الحصول على معونة فنية، أمّا بالنسبة للتجارة والبيئة فالرفض كان تاماً لكل محاولات استخدام الاعتبارات الخاصة بالبيئة كعائق جديد في وجه صادرات الدول النامية عموماً والعربية خصوصاً.

وفي ما تعلّق بالزراعة كان تأكيد على أهمية الزراعة للاقتصادات العربية والمطالبة بمنحها مرونة أكبر في تنفيذ الالتزامات التي ستسفر عنها المفاوضات بما في ذلك النفاذ الى الأسواق، مع التأكيد على أن تتناول المفاوضات الجارية إزالة التشوهات التي تُحيط بتجارة المنتجات الزراعية من قبل الدول المتقدمة، وإزالة النصوص التي تمنح تلك الدول معاملة تمييزية لا تحصل عليها الدول النامية.

وفي جانب الخدمات، طالب الوزراء العرب بتفعيل المادة (4) من إتفاقية الخدمات الخاصة بزيادة القدرات الهيكلية للدول النامية بما في ذلك تحسين النفاذ الى المعلومات ونقل التكنولوجيا، وألّا يُطلب من الدول النامية التحرير الكامل للخدمات إلّا بما يتناسب مع قدراتها التنموية. كما كانت مطالبة بفتح باب التفاوض مع الدول المتقدمة لجهة فتح أسواقها بشكل أوسع لحركة إنتقال الأشخاص الطبيعيين من الدول النامية.

أمّا التوصيات الأخرى فتعلّقت بعدم مطالبة الدول الأقل نمواً بالتزامات أكبر من مثيلاتها من الدول الأعضاء، واحترام الخصوصيات الثقافية والأخلاقية (المادة 20 من إتفاقية الغات). يُذكر أن الوزراء العرب شددوا على أهمية مشاركة الجامعة العربية بصفة مراقب في إجتماعات المنظمة بدءاً باجتماع الدوحة. ■



الحريري واليوسفي

زيارة الوزير الأول المغربي للبنان وسورية

هل تكون تمهيداً لتوجّه مغربي نحو المشرق؟

هل تستطيع علاقات الودّ السياسي بين لبنان والمغرب من جهة وعلاقات التقارب السياسي بين سورية والمغرب من جهة ثانية، تنمية التبادل التجاري والاستثماري بين دولة مغاربية لطالما كانت وجهتها الاقتصادية أوروبا وبين دولتين مشرقيتين تعوّلان في اقتصاداتهما على الخليج العربي؟ وكيف لهذه الدول الثلاث الانخراط في فضاء أوروبي – متوسطي (الشراكة) قبل سبر أي غور من أغوار التعاون الاقتصادي المشترك؟ ولماذا عجزت اتفاقات تسهيل التبادل العربي – العربي، في ما أضحى يسمى المنطقة العربية التجارية الحرة، عن تخفيف حدة لهاث الدول العربية وراء وعود العولمة والشراكة مع أوروبا؟

الإجابة على هذه الأسئلة وغيرها كانت محور لقاءات رئيس الوزراء المغربي **عبد الرحمن اليوسفي** مع المسؤولين اللبنانيين والسوريين خلال زيارته على رأس وفد رسمي واقتصادي كبير للمنطقة بين 22 تشرين الأول/ أكتوبر الماضي و25 منه.

وكان لـ **اليوسفي** استقبال حار واجتماعات مكثّفة في بيروت، إذ التقى رئيس الجمهورية **العماد إميل لحود** ورئيس مجلس النواب **نبيه بري** ورئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري**، فضلاً عن زيارته لغرفة بيروت ولقائه عدداً من رجال الأعمال، إضافة إلى لقاء خاص في مقرّه – فندق البريستول خصّ به رؤساء تحرير الصحف اللبنانية.

وطغى الشأن السياسي والأمني الإقليمي إلى جانب أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وتداعياتها العالمية على المحادثات الرسمية. لكن **اليوسفي** استطاع في جانب محادثات التعاون، شدّ الانتباه إلى ضرورة تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية مع لبنان، في ما بدا منه ومن الوفد المرافق رغبة حقيقية بالانفتاح على المشرق العربي. وقال: "وقعنا اتفاقات تشكّل حجر الزاوية لبناء التعاون الاقتصادي المغربي – اللبناني. والاتفاقات التي وُقّعت خلال اجتماع اللجنة العليا المشتركة (تأسست العام 1997) تناولت التعاون السياحي والثقافي والتربوي والعلمي وتفادي الازدواج الضريبي، فضلاً عن بروتوكول للتعاون الصناعي وآخر للتعاون العلمي والفني في قطاع الزراعة ومذكرة تفاهم للتعاون المشترك في المعلومات التجارية وإنعاش الصادرات.

وتمّ التوافق على إنشاء فريق من الخبراء مكلّف إجراء محادثات بشأن إنشاء منطقة للتبادل الحر بين البلدين. ويتعيّن في هذا المجال الأخير أن حجم التبادل بين البلدين "هزيل" جداً إذ لا تتجاوز قيمة الصادرات اللبنانية إلى المغرب 2,5 مليون دولار والواردات منه 8 ملايين سنوياً!

وفي مجال النقل، لا توجد خطوط جوية مباشرة، الأمر الذي بحثه وزير الأشغال العامة والنقل **نجيب ميقاتي** مع نظيره المغربي **عبد السلام زنيند** لبحث تطوير أنماط النقل الجوي والبحري والبري. وتمّ تبادل مسوّدة اتفاقات في هذا الإطار على أن يعقد لقاء قبل نهاية العام الجاري للتوقيع.

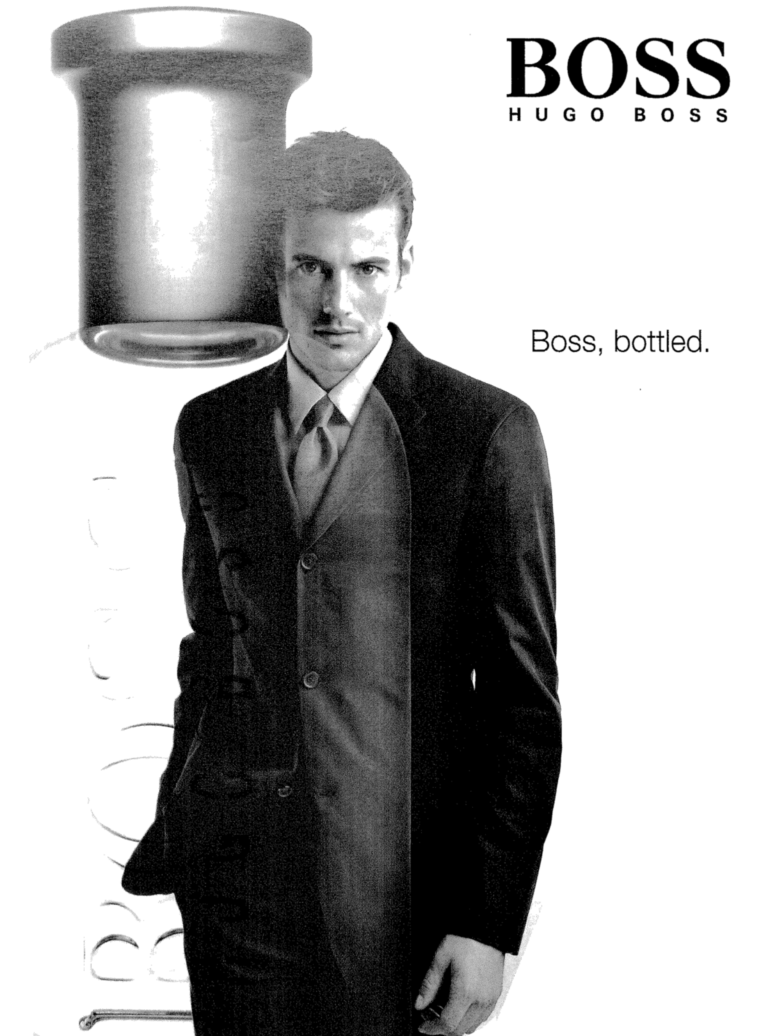
وتعبيراً عن رغبة بلاده بتعزيز التعاون الاقتصادي مع دول المنطقة عموماً ولبنان خصوصاً قال اليوسفي: "إن الشراكة الأوروبية المتوسطية (شمال – جنوب) لن يكون لها بُعد حقيقي إلا إذا انضافت إلى اتفاقات واسعة للتعاون الاقتصادي جنوب – جنوب تتجاوز الطابع الثنائي. وهذا هو معنى "إعلان أغادير" لإنشاء منطقة التبادل الحر بين الدول العربية المتوسطية بهدف الوصول إلى تحقيق سوق عربية مشتركة".

في سورية

أما في سورية، فقد عقدت الاجتماعات الأولى للجنة العليا السورية – المغربية المشتركة في دمشق، وتمّ توقيع 19 اتفاقية وبروتوكولاً شملت مختلف الميادين. وتمّ التوافق على الأحرف الأولى لاتفاقية إقامة منطقة تجارة حرة بين البلدين على أن تتمّ الصياغة النهائية قريباً والتوقيع في اجتماع الدورة الثانية للجنة العليا.

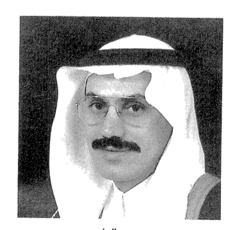
ووقّع حصيلة أعمال الاجتماعات كل من **د. محمد مصطفى ميرو** رئيس الوزراء السوري و**عبد الرحمن اليوسفي** الوزير الأول في حكومة المملكة المغربية. وتوصلت الاجتماعات إلى التوقيع على المحضر المشترك لاجتماعات الدورة الأولى للجنة العليا وعلى برنامج تنفيذي لاتفاق التعاون السياحي وعلى بروتوكول للتعاون الفني في مجال المواصفات والمقاييس وعلى اتفاق للتعاون بين مركز التجارة الخارجية السوري والمركز المغربي لإنعاش الصادرات وعلى اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمارات وعلى مذكرة تفاهم في مجال النقل واتفاقية اعتراف متبادل لتبادل رخص السوق، إضافةً إلى مذكرة تفاهم لإقامة منطقة تجارة حرة وأخرى للتعاون في مجال الصحة والعلوم الطبية وثالثة في مجال التشغيل والتنمية الاجتماعية.

وركّزت اجتماعات اللجنة العليا المشتركة على تنمية حجم التبادل التجاري الذي زادت قيمته بصورة ملحوظة العام الماضي، حيث بلغت 20 مليون دولار وبزيادة نسبتها 43 في المئة عن العام 1999. وحسب معطيات الميزان التجاري بين البلدين يظهر أن تحسّناً نسبياً حصل خلال السنوات القريبة الماضية حيث ارتفعت قيمة التبادل التجاري من 70 مليون ليرة سورية قبل 10 سنوات إلى 443 مليوناً قبل سنتين، علماً أن الميزان التجاري يسجّل عجزاً مستمراً منذ 8 سنوات ولصالح المغرب، ويبلغ هذا العجز حالياً نحو 292 مليون ليرة. وتشمل الصادرات السورية القطن الخام، الألبسة والكمون، في حين تشمل الصادرات المغربية زجاج الإنارة والأجهزة الكهربائية والميكانيكية والسردين. ■


BOSS
HUGO BOSS
Boss, bottled.

الشركة العربية للإستثمار: ضوء أخضر للاستثمار في السودان

الجاسر: نصوّت بثقة للاقتصاد السوداني


د. محمد الجاسر

الخرطوم – دريد عوده

يحلو لكثيرين وصف السودان بـ"التنين الاقتصادي النائم". فـ"القارة" السودانية الممتدة على مساحة أكثر من 2,5 مليون كلم2، تزخر بثروة مائية وزراعية وحيوانية هائلة، ناهيك عن اكتشافات النفط والذهب مؤخراً التي فتحت شهية الشركات النفطية الماليزية والصينية والروسية أخيراً وليس آخراً.

ويتغنّى السودانيون بأن لكل مواطن عربي فدّاناً من الأراضي السودانية الشاسعة، وبثروتهم الحيوانية التي تقدّر بـ130 مليون رأس من الماشية، وبأن بلدهم هو خزان للاكتفاء الغذائي العربي الذاتي... هذا طبعاً إذا أحسن استغلال الثروة الزراعية والمائية السودانية.

يبقى السؤال، متى يستفيق التنين السوداني؟!

يعيش السودان حالياً صحوة اقتصادية حقيقية وواعدة بغرض الاستثمار في هذا البلد "قيد الإنشاء" وفي مختلف القطاعات الاقتصادية، وذلك بعد نجاح برنامج الإصلاح الاقتصادي في خفض معدلات التضخم وتوحيد سعر الصرف وتحريره بالكامل ليعمل وفق آليات السوق، هذا إضافة إلى إعادة ترميم الجسور مع المؤسسات المالية العربية والعالمية، ما يؤشر إلى إصرار الحكومة السودانية على المضي قدماً في إعادة هيكلة الاقتصاد وخصخصة المرافق الحكومية من دون استثناء، وإلى تصميمها على استقطاب الرساميل والاستثمارات العربية والأجنبية وخلق البيئة الاستثمارية الجاذبة.

مؤشرات كثيرة تتزاحم على الساحة السودانية لتطلق صفّارة قطار الاستثمار في السودان. فمؤخراً، رفع مجلس الأمن عقوباته الاقتصادية عن السودان ... ما يمكن اعتباره مقدمة لرفع العقوبات الاقتصادية الأميركية وما يستتبعها من عقوبات أوروبية وغيرها، ومقدمة لفك حصار الاستثمار عن السودان.

أما المؤشر العربي، فتمثّل بانعقاد اجتماع مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار في الخرطوم واتخاذه قرارات ستراتيجية بزيادة استثمارات الشركة في هذا البلد.

شاركت الشركة العربية للاستثمار في خصخصة "شركة السودان للاتصالات" واشترت مؤخراً جزءاً من حصة الحكومة السودانية فيها، كما ساهمت بزيادة رأس مال بنك الاستثمار المالي – مهندس عمليات إعادة الهيكلة والخصخصة في السودان – وأصبحت الشركة تملك نسبة 20 في المئة منه.

أما المشروع الثالث، فيتمثّل بمشاركة الشركة العربية للاستثمار في مشروع الكابل البحري بين بور سودان وجدّه مع الشركة السعودية للاتصالات وشركة السودان للاتصالات، وسيبدأ تنفيذ المشروع قريباً.

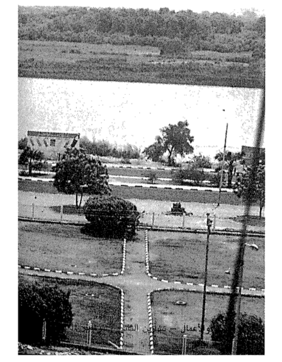
ونظراً لما تتمتع به الشركة العربية للاستثمار من ثقل على الساحة الخليجية والعربية، تعتبر هذه المشاريع ضوءاً أخضر للاستثمار في السودان، وإشارة ثقة وتطمين للمستثمرين العرب والأجانب حول البيئة الاستثمارية فيه.

"نحن نصوّت بثقة للبيئة الاستثمارية في السودان الذي خطا خطوات مهمة جداً في مسيرة الإصلاح الاقتصادي على مستوى السياسات الكلية وتفعيل التشريعات الجاذبة للاستثمارات وتسهيل الإجراءات أمام المستثمرين".

هذا ما قاله رئيس الشركة العربية للاستثمار د. **محمد الجاسر** في حديث خاص لمجلة "الاقتصاد والأعمال" التي واكبت أعمال اجتماع مجلس إدارتها في الخرطوم. وتطرّق الحديث إلى التطورات الاقتصادية في السودان وستراتيجية الشركة فيه وفي العالم العربي، إضافة إلى خصخصة قطاع الاتصالات في المملكة العربية السعودية وانعكاسات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر على الاقتصادات العربية. وهنا الحوار:

■ **السؤال الأول الذي يتبادر إلى الذهن هو، لماذا اجتماع مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار هذا العام في الخرطوم، وهل ثمة ربط بين اجتماعكم هذا والتطورات الاقتصادية في السودان الذي قطع أشواطاً مهمة في عملية الإصلاح والتحرير الاقتصاديين؟ وهل يعكس الاجتماع توجهاً في ستراتيجية الشركة لزيادة استثماراتها في السودان؟**

□ يعقد مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار أربعة اجتماعات كل عام، ثلاثة في الرياض واجتماعاً رابعاً في شهر تشرين الأول/أكتوبر من كل سنة خارج المملكة العربية السعودية. بالنسبة لاجتماعنا هذا، كانت هناك دعوة كريمة من الحكومة



السودانية لعقد اجتماع مجلس إدارة الشركة في الخرطوم خصوصاً مع الانفراج في العلاقة بين الشركة العربية للاستثمار والسودان بعد تسوية مشكلة المديونية للشركة.

ثانياً، هناك انفراج في البيئة الاستثمارية في السودان بالنسبة للمستثمرين بمن فيهم الشركة العربية للاستثمار حيث قرّرت الشركة الاستثمار في ثلاثة مشاريع في السودان هي: المشروع الأول هو مشروع الكابل البحري بين بور سودان وجدّه، وهو مشترك بين الشركة السعودية للاتصالات وشركة السودان للاتصالات والشركة العربية للاستثمار. تمّ الاتفاق على هذا المشروع وكلفته نحو 20 مليون دولار وسيبدأ تنفيذه قريباً.

المشروع الثاني في قطاع الاتصالات السوداني، حيث اشترت الشركة العربية للاستثمار جزءاً من حصة الدولة في شركة السودان للاتصالات مع الإشارة إلى أننا اشتركنا في عملية خصخصة هذه الأخيرة.

المشروع الثالث يتمثّل بمساهمة الشركة العربية للاستثمار في زيادة رأس مال بنك الاستثمار المالي في السودان حيث أخذت الشركة نسبة 20 في المئة من البنك، ما يعادل 2 مليون دولار.

ضوء أخضر للاستثمار

■ **إذاً يمكن القول أن قطار الاستثمار في السودان انطلق، ومشاريع الشركة العربية للاستثمار هذه، هي إشارة واضحة للمستثمرين العرب والخليجين تحديداً للاستثمار في هذا البلد؟**

□ هذا صحيح، فالشركة العربية للاستثمار تلعب دور المحفّز للاستثمارات في الدول العربية. وعندما تستثمر الشركة في بلد ما، فهي ترسل إشارة إلى المستثمرين بأن البيئة الاستثمارية أصبحت مؤاتية وأن التوجّه في السياسات الاقتصادية إيجابي، وهذا ما نشهده في السودان. ولذلك نحن نصوّت بثقة للاقتصاد السوداني وللبيئة الاستثمارية في السودان وندعو المستثمرين العرب للاستثمار فيه. ولا بدّ من تهنئة الحكومة السودانية على إجراءاتها وتوجّهاتها الاقتصادية التي تلقى منا كل التشجيع والدعم لجعل السودان أكثر جاذبية للاستثمار خصوصاً أن كل الدول، الصناعية منها والنامية، تقوم بجهود كبيرة لاستقطاب الرساميل والاستثمارات الأجنبية.

نجاح برنامج الإصلاح

■ **هل تعتقدون فعلاً أن المناخ الاستثماري في السودان مؤات وجاذب للاستثمارات العربية والأجنبية؟ وكيف تقيّمون نتائج برنامج الإصلاح المالي والاقتصادي الذي تنفذه الحكومة السعودية منذ سنوات؟**

□ نحن نرى أن السودان خطا خطوات مهمة جداً في مسيرة الإصلاح الاقتصادي سواء على مستوى السياسات الكلية، حيث نجحت الدولة السودانية في خفض مستوى التضخّم إلى نحو 4 في المئة، أو على مستوى ضبط النفقات وزيادة الإيرادات، وتحسين وتفعيل التشريعات الجاذبة للاستثمار، وتسهيل الإجراءات للمستثمرين. لذلك نحن نعتقد أن البيئة الاستثمارية أصبحت أكثر جاذبية، ولا نقول أن السودان انتهى من عملية الإصلاح الاقتصادي لأنها عملية طويلة.

لكن إعادة بناء الجسور مع المؤسسات المالية العربية والدولية خطوة تثبت أن الدولة السودانية جادة وجازمة في مسعاها إلى إعادة بناء الجسور أيضاً مع المستثمرين السودانيين والعرب والأجانب.

كل هذه المؤشرات مجتمعة تجعلنا نجزم أن التوجّه الاقتصادي واضح من قبل الحكومة السودانية. وقد اجتمعت مع المسؤولين السودانيين ولمست إصراراً على الاستمرار في هذا التوجّه الذي هو لصالح الاقتصاد السوداني.

■ **برأيك ما هي العوائق البنيوية في الاقتصاد السوداني التي لا تزال تعيق عملية الإصلاح وحركة الاستثمار؟**

□ أعتقد أن أهم شيء يواجه السودان هو إثبات أن هذه التوجهات الاقتصادية على مستوى تحرير الاقتصاد والخصخصة ستتحقق على أرض الواقع، إذ لا يكفي وضع التشريعات الجاذبة للاستثمار، بل تفعيلها.

نحن نرى في الشركة العربية للاستثمار أن ثمة تفعيلاً لتلك التشريعات، لكن من المهم جداً أن يشعر بذلك أيضاً المستثمرون الآخرون الذين قد لا يملكون المكانة والعلاقات نفسها بالأجهزة الفاعلة في السودان التي تملكها الشركة العربية للاستثمار. هؤلاء يريدون بالفعل الاطمئنان إلى أن التشريعات الاقتصادية الجديدة ستفعّل على أرض الواقع ولجميع المستثمرين من دون استثناء.

لذلك أقول أن البنية المؤسساتية لعملية تشجيع الاستثمار تحتاج إلى تفعيل أكثر، كما هناك حاجة لتفعيل العلاقات مع رجال الأعمال والاستماع إليهم لتذليل العقبات كتلك القائمة على مستوى سوق العمل حيث التشريعات غير جاذبة ومؤاتية لتفعيل حركة الاستثمار. الاقتصاد السوداني اقتصاد نام ويحتاج إلى ديناميكية ومرونة أكثر في شروط سوق العمل وتشريعاتها.

تحفيز الأسواق المالية العربية

■ **الشركة العربية للاستثمار مملوكة من الدول العربية وهدفها الرئيسي المساهمة في تحقيق التنمية في العالم العربي. هل هناك توجهات جديدة للشركة في ظل تنامي دور القطاع الخاص العربي وفي ظل برامج الإصلاح الاقتصادي والخصخصة وتقلّص الدور الحكومي في الحياة الاقتصادية؟**



□ أهداف الشركة، كما قلت، تنموية في المقام الأول، وتشجيع القطاع الخاص في المقام الثاني، لذلك نحن ندخل بشراكة مع القطاع الخاص في مشاريع ذات جدوى اقتصادية.

التوجّهات خلال السنوات الثلاث الماضية هي التركيز على المشاريع التي ستدرج في الأسواق المالية لأننا نعتقد أن تشجيع الأسواق المالية والإصدارات مهم جداً في تفعيل دور القطاع الخاص وتحقيق نقلة نوعية في أنشطته وآلياته.

لذلك أنشأنا لجنة للإصدارات داخل الشركة لتمكينها من اتخاذ القرارات السريعة واللازمة للاستثمار.

نحن نشجّع إدراج الشركات العربية في الأسواق المالية، ونتلكأ عن الدخول في مشاريع مع شركات غير متوقع إدراجها في البورصة على المدى المنظور. فإدراج الشركات في الأسواق المالية يعزز الشفافية ونشر البيانات وضبط الإدارة. الشركة العربية للاستثمار لها دور تنموي، وهذا الدور يتطلّب من الشركة بث وتعزيز الثقافة المؤسسية العصرية في شركات القطاع الخاص على مستوى الإدارة والإفصاح والشفافية والمحاسبة والمساءلة عن أية إخفاقات أو تجاوزات. كل ذلك يصبّ في صالح الاقتصاد العربي. ودور الشركة العربية للاستثمار وتمثيلها في مجالس الإدارة أثبتا فعاليتهما في تعزيز الثقافة المؤسسية في الشركات والمؤسسات الخاصة والحكومية التي أقمنا معها مشاريع مشتركة.

■ **صحيح أن الشركة العربية للاستثمار مملوكة من الحكومات العربية، إلا أنها تُدار على أسس تجارية وبذهنية القطاع الخاص، أي أنها تستهدف الربح. ما هي القطاعات التي تشكّل أولوية في الأجندة الاستثمارية للشركة؟**

□ نحن نشدّد على الجدوى الاقتصادية والربحية لأنهما تشكّلان معياراً ومؤشراً لنجاح المشاريع وضماناً لاستمراريتها وتحقيقاً لأهدافها التنموية. يجب أن تكون المشاريع ناجحة مالياً للإبقاء على قيمتها المضافة ولضمان توفير الوظائف وفرص العمل وغيرها.

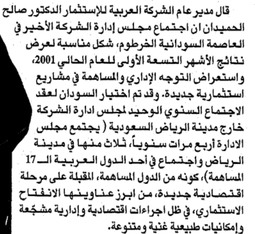
انطلاقاً من فلسفة العمل هذه، حققت الشركة العربية للاستثمار أرباحاً، وهي تقوم بتوزيع الأرباح منذ أكثر من أربع سنوات، كما قامت الشركة بزيادة رأس المال العام الماضي إلى 400 مليون دولار عن طريق رسملة الأرباح المستبقاة.

أما بالنسبة للقطاعات، فالشركة موجودة في قطاعات الزراعة والصناعة والخدمات. التوجّه الجديد خلال السنتين الماضيتين كان التركيز أيضاً على مشروعات التقنية العالية أي الاقتصاد الجديد. ففي السودان مثلاً، مشروعان من المشاريع الثلاثة التي ذُكرت هما في قطاع الاتصالات، ونحن نسعى للبحث عن فرص استثمارية أخرى في العالم العربي في مجال التقنية العالية، إضافة إلى القطاعات الأخرى وتحديداً القطاعات الإنتاجية.

خصخصة الاتصالات السعودية

■ **بالإنتقال إلى المملكة العربية السعودية، ألا تعتقد أن هناك بطئاً في تنفيذ**

الحميدان: المساهمة في مشروعين جديدين



قال مدير عام الشركة العربية للإستثمار الدكتور صالح الحميدان ان اجتماع مجلس إدارة الشركة الأخير في العاصمة السودانية الخرطوم، شكل مناسبة لعرض نتائج الأشهر التسعة الأولى للعام الحالي 2001، واستعراض التوجه الإداري والمساهمة في مشاريع استثمارية جديدة. وقد تم اختيار السودان لعقد الاجتماع السنوي الوحيد لمجلس ادارة الشركة خارج مدينة الرياض السعودية (يجتمع مجلس الادارة أربع مرات سنوياً، ثلاث منها في مدينة الرياض واجتماع في أحد الدول العربية الـ 17 المساهمة)، كونه من الدول المساهمة، المقبلة على مرحلة اقتصادية جديدة، من ابرز عناوينها الانفتاح الاستثماري، في ظل اجراءات اقتصادية وإدارية مشجّعة وإمكانيات طبيعية غنية ومتنوعة.

وأشار الحميدان الى انه تقرر خلال الإجتماع المساهمة بنسبة 20 في المئة في رأس مال بنك الإستثمار المالي السوداني، بعد أن خضع لزيادة من ملياري دينار إلى ثلاثة مليارات. كما قرر المجلس المساهمة في مشروع لانتاج وتصنيع لحم الديك الرومي في المغرب، بقيمة 16,5 مليون درهم مغربي، أي ما يعادل نسبة 33 في المئة من رأس مال المشروع.

وقد بلغت أرباح عمليات الشركة العربية للإستثمار لفترة التسعة أشهر الأولى من العام الحالي 33,5 مليون دولار مقابل 29 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

وأكد الحميدان ان الشركة ملتزمة بتنويع الإستثمارات قطاعياً وجغرافياً، وان خطط عملها وبرامجها مستمرة بشكل طبيعي ولم تتأثر بالأحداث العالمية الأخيرة، خصوصاً أن الوضع في الدول العربية مستقر، ولا يوجد ما يبرر أي تعديل، وان الإستثمارات الجديدة تعتمد على توفر الفرص، علماً أن هناك توجهاً أكبر نحو قطاع الخدمات بشكل عام، من مؤسسات مالية، إلى شركات تأمين وشركات الإيجار المالي، وتقنية المعلومات والإتصالات، كونه من أكثر القطاعات نمواً.

وقال رداً على سؤال أن امكانية مساهمة القطاع الخاص في رأس مال الشركة العربية للإستثمار قد تكون واردة في المستقبل لكنها لم تبحث خلال الإجتماعات الأخيرة.

وقد زار مجلس إدارة الشركة خلال تواجده في السودان مقر ادارة "سكر كنانة" (تساهم الشركة، ومنذ العام 1975 بنسبة 7 في المئة من رأس مال سكر كنانة، أي ما قيمته 60 مليون دولار) والتقى رئيس مجلس الادارة (وزير الصناعة السوداني) والأعضاء، حيث نوقش وضع المشروع وسبل تطويره، لزيادة الإنتاجية وعوائد الإستثمار، من خلال التنويع في نشاطه ليشمل: انتاج الأعلاف الحيوانية الخضراء ضمن الدورة الزراعية لقصب السكر، انتاج الفحم، الزيوت النباتية وانتاج الخشب من الكافور.

كما التقى أعضاء مجلس ادارة الشركة وزير المالية السوداني ووزير الطاقة والمعادن ومحافظ البنك المركزي، وذلك بهدف الإطلاع على الجديد في الأنظمة الإستثمارية والخطط المستقبلية.

يذكر أن استثمارات الشركة العربية للإستثمار في السودان تشمل، اضافة الى مساهمتها في سكر كنانة، وبنك الإستثمار المالي، المساهمة في مشروع تأسيس الكابل البحري ما بين جدّه وبورسودان، بنسبة 20 في المئة من رأس ماله البالغ 20 مليون دولار (شركة الإتصالات السعودية تساهم بنسبة 40 في المئة وشركة الإتصالات السودانية بنسبة 40 في المئة أيضاً)، كما دخلت الشركة مساهماً خلال العام الماضي في شركة الإتصالات السودانية "سوداتل"، بـ 10 ملايين دولار.

برامج الخصخصة خصوصاً الكهرباء والاتصالات؟

□ أعتقد أنه لا يجوز أن تتمّ الخصخصة بشكل عام قبل أن تستوفي شروطها وإلا تعطي الخصخصة نتائج عكسية.

بالنسبة لقطاع الاتصالات في السعودية، أعتقد أن متطلبات خصخصته قد استُكملت وأتوقع أن يتمّ قريباً الإعلان عن طرح جزء منه أمام القطاع الخاص.

طبعاً شركة الاتصالات السعودية ضخمة جداً وتقدّر مبيعاتها هذا العام بنحو 20 مليار ريال سعودي، وعليه سيباع جزء منها للقطاع الخاص لأن السوق لا تستوعب خصخصة الشركة دفعة واحدة بل تدريجاً.

الحكومة السعودية تريد إشراك القطاع الخاص، ليس فقط في ملكية الشركة، بل في إدارتها. وهذه مسألة مهمة جداً قد تُغفل في أحيان كثيرة. فالخصخصة ليست فقط نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، بل نقل ذهنية مؤسسية وإدارية مختلفة.

■ **برأيك ما مدى جاذبية قطاع الاتصالات السعودي والعربي بشكل عام للمستثمرين في ظل الأزمة التي عصفت بشركات الاتصالات والتقنيات العليا العالمية، حيث تراجعت أسهم هذه الشركات تراجعاً حاداً في الأسواق المالية الدولية، وفعلاً بدأ القطاع الخاص في مختلف أرجاء العالم يتردّد في الاستثمار في قطاع الاتصالات والتكنولوجيا المتقدمة؟**

□ سوق الاتصالات في السعودية تختلف لأنها سوق واعدة جداً ولم تصل بعد إلى مرحلة التشبّع.

قطاع الاتصالات السعودي يتمتع ببنية أساسية جيدة وهو بحاجة إلى مزيد من الاستثمارات لتلبية حاجات السوق. هذا مع الإشارة إلى أن القطاع تمّ بناؤه بشكل مدروس وبتكاليف تنخفض من مشروع إلى آخر، وكفاءة تنفيذ المشاريع ارتفعت بشكل كبير خلال السنوات الثلاث الماضية. ورغم تخفيض التعرفة، بقيت ربحية شركة الاتصالات السعودية عالية وهذا هو المعيار والعامل الأهم لجذب القطاع الخاص المحلي والعربي والأجنبي. الحكومة السعودية تحصل اليوم على عائد جيد من قطاع الاتصالات، وكل الاستثمارات الجديدة التي تضخّها فيه تأتي من إيرادات الشركة.

بالنسبة لما تعرّض له قطاع الاتصالات العالمي وتحديداً في أوروبا والولايات المتحدة، أعتقد أن شركات الاتصالات تمادت أو بالغت في شراء التراخيص وخصوصاً تلك المتعلّقة بالجيل الثالث، وذلك قبل نضوج السوق.

الاستثمار الرصين في قطاع الاتصالات مطلوب، والشركات التي لم تستعجل الدخول في تقنيات الجيل الثالث وضعها جيد.

وبالأساس تضخّم أسعار أسهم شركات الاتصالات العالمية لم يكن مبرراً ولا منطقياً. في الدول العربية ومنها السعودية، لم نقع في هذا "الفخ" والاستثمارات بقيت مدروسة ونمت لتلبية متطلبات عاجلة في السوق. في السعودية مثلاً، قطاع الاتصالات غير قادر نسبياً على مواكبة الطلب المتزايد على الاتصالات وما أن تجهّز الخطوط الجديدة حتى يتمّ بيعها بسرعة. لذلك هناك نمو كبير في الإيرادات والأرباح، وتوسّع كبير في الشبكة وهو توسّع متوافق جداً مع الحاجات، وبالتالي فإن شركة الاتصالات السعودية لا تعاني مطلقاً من المشاكل التي عانت منها شركات الاتصالات في أوروبا خاصة.

11 أيلول عربياً

■ **ما رأيك بانعكاسات 11 أيلول/ سبتمبر على الاتصالات العربية بشكل عام والخليجية بشكل خاص؟**

□ طبعاً الاقتصاد العالمي أصبح مترابطاً جداً، والاقتصادات المحلية في منطقة معينة تتأثّر بما يحدث في اقتصادات مناطق أخرى.

■ **هناك من يتحدّث عن انعكاسات إيجابية على الاقتصادات العربية.**

□ أنا لا أتوافق مع هذا الرأي. عموماً الانتعاش الاقتصادي في الولايات المتحدة وآسيا مهم جداً لأسعار النفط، لأنه مصدر النمو في الطلب على البترول.

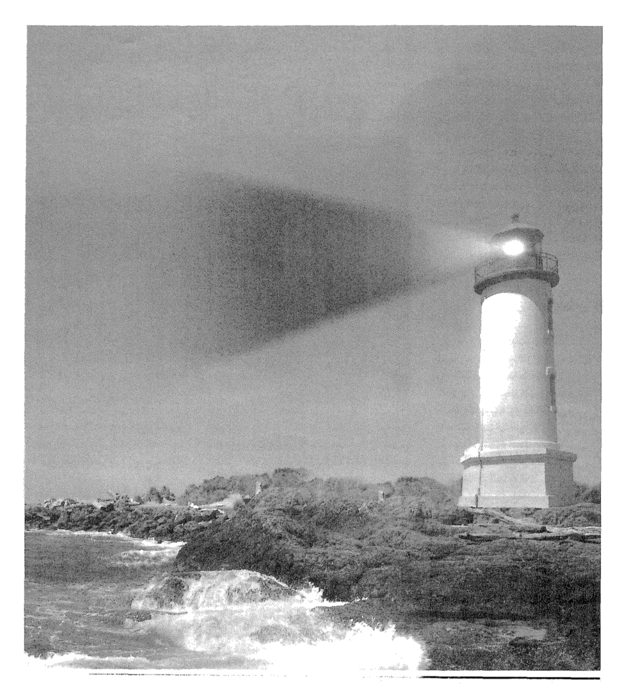
آمل أن تؤدي الإجراءات التي اتخذت في الولايات المتحدة على مستوى خفض أسعار الفائدة على الدولار وتعزيز الحوافز الضريبية، إلى إنعاش الاقتصاد الأميركي وإنعاش ثقة المستهلك التي تراجعت منذ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، ما يسهم بتعزيز نمو الاقتصاد العالمي المترابط.

الاقتصادات العربية تقدمت كثيراً خلال العقد الماضي من ناحية مرونتها وقدرتها على التفاعل مع الانخفاضات أو الزيادات سواء في الإيرادات النفطية أو الإيرادات من مصادر دخل أخرى. وهي اليوم بالتالي قادرة على استيعاب الآثار السلبية التي رتّبتها أحداث 11 أيلول على الاقتصاد العالمي.

أتوقع أن يعود الانتعاش في الاقتصاد العالمي في الربع الثاني من العام 2002 نتيجة الإجراءات التي اتُّخذت، هذا طبعاً إذا لم تحصل تطورات غير متوقعة على مستوى العمليات العسكرية في أفغانستان. وإذا حصل انتعاش في الاقتصادات الكبرى، سيؤدي ذلك إلى انتعاش الاقتصادات النامية ومن بينها الاقتصادات العربية.

■ **الدول الخليجية دول مصدّرة للرساميل وليس فقط مصدّرة للنفط، وجزء من هذه الرساميل الخليجية يستثمر في الأسواق المالية العالمية التي تزعزعت الثقة فيها نتيجة عملية 11 أيلول، وحتى قبلها. ألا تعتقد أن ارتفاع المخاطر السياسية واهتزاز الثقة بالأسواق المالية الأميركية والأوروبية قد يؤديان إلى إعادة توطين جزء من الرساميل العربية، وبالتالي إلى زيادة الاستثمارات العربية البينية والاستثمارات المحفظية في البورصات العربية؟**

□ هذا وارد، لكنني لا أوافق هذا التفكير رغم إمكانية حصول ما تتكلم عنه. التفكير السليم برأيي يقضي بتحسين البيئة الاستثمارية العربية بدل الاتكال على عوامل أو أزمات خارجية قد لا تستمر. تطوير مناخ الاستثمار في الدول العربية هو النافذة الحقيقية لاستعادة الرساميل العربية المهاجرة بل أيضاً استقطاب الرساميل الأجنبية. الإمكانات الذاتية والبيئة المؤسسية الجاذبة للاستثمار هي الأساس وهي ما يجب التركيز عليه كي لا يكون الاقتصاد العربي اقتصاد أزمات. ■



أوبيك بين "المطرقة" و"السندان"

ركود الطلب وارتفاع الإنتاج



ثمة عوامل عدة قد تؤدي إلى تدهور أسعار النفط عالمياً على المديين القصير والبعيد معاً. ومن هذه العوامل تراجع الطلب العالمي، وتزايد الإمكانات الإنتاجية غير المستغلة نتيجة خفض الإنتاج، وتردّد أعضاء منظمة أوبيك في الالتزام بقرارات المنظمة المتعلّقة بخفض الإنتاج.

على المدى القصير

من المتوقع أن تتراجع أسعار النفط عالمياً قبل حلول نهاية العام 2001 إلى نحو 19 دولاراً أميركياً في سلة أوبيك على الرغم من أن منظمة الدول المصدّرة للنفط، قد تتمكّن من التوصّل إلى معدل الأسعار السنوي الذي كانت تطمح إليه.

يذكر أن هذه التوقعات جاءت قبل حصول الهجمات على الولايات المتحدة في الحادي عشر من أيلول/سبتمبر الماضي، والتي زادت من حدة التأثيرات السلبية على الأسعار.

فخلال فترة السنة والنصف السنة الماضية، بدت منظمة أوبيك موحّدة أكثر من أي وقت مضى في تاريخها الممتد على مدى أربعة عقود من الزمن. وبرزت هذه الوحدة في قرارات المنظمة الهادفة إلى الحفاظ على معدلات للأسعار تراوح بين 22 و28 دولاراً للبرميل.

غير أن الأشهر التسعة الماضية شهدت تحولاً في سياسة المنظمة التي عمدت إلى خفض معدلات الإنتاج لاستباق أي تراجع محتمل في الأسعار، في حين اعتادت الأسواق العالمية على تدخل أوبيك في الاتجاه المعاكس لاستباق الارتفاع غير المتوقّع في الأسعار.

وبدأت انعكاسات سياسة المنظمة في الأشهر التسعة الماضية تظهر من خلال تزايد حجم القدرة الإنتاجية الفائضة لدى الدول الأعضاء وتراجع حصصها السوقية لمصلحة دول منتجة أخرى، وهذا ما أدّى إلى صعوبة متزايدة في إمكانية تنفيذ قرارات خفض الإنتاج التي غالباً ما تتخذها المنظمة. ومع تزايد عدد الشركات العاملة في هذا القطاع وتزايد الحقول المنتجة، يزداد انزعاج العاملين في قطاع النفط في دول المنظمة من قرارات خفض الإنتاج التي تؤيّدها الطبقات السياسية في هذه البلدان، وهذا أمر طبيعي لأن هذه القرارات تؤدي إلى زيادة الأعباء على كاهل الشركات والهيئات المنتجة التي يترتّب عليها استيعاب قدرة إنتاجية غير مستغلة وهائلة الحجم.

وبلغت القدرات الإنتاجية "النائمة" لدى دول المنظمة نسبة 12 في المئة من مجمل القدرات الإنتاجية لهذه البلدان في العام 2000. ويتوقع أن ترتفع نسبتها إلى 16 في المئة خلال العام الحالي، وأن تصل إلى نسب مرتفعة جداً قد تراوح بين 19 و20 في المئة خلال العام المقبل. والقدرات النائمة هذه، تعني آباراً وحقولاً تمّ تطويرها مسبقاً ولكنها لا تُستغل، وترتّب على المنتجين تحمّل كلفات إضافية، ما يترك اللاعبين في هذا القطاع تحت أعباء إضافية هم في غنى عنها، الأمر الذي يشكّل حافزاً للدول المنتجة لعدم الالتزام بقرارات أوبيك المتعلّقة بتحديد الكميات المسموح إنتاجها لدى الدول الأعضاء والتي تعرف بـ"الكوتا" الإنتاجية.

والمعروف أن هذا الواقع يؤدي بدوره إلى خسائر جدية في الحصص السوقية لدى الدول الملتزمة بقرارات المنظمة، ولذلك أيضاً يتطلع عدد من الدول الأعضاء في المنظمة إلى العام 2002 بكثير من القلق، خصوصاً أن مصادر القطاع تتوقع أن ترتفع إمكانات الإنتاج لدى دول المنظمة بمعدل 1,1 مليون برميل يومياً (ب/ي)، في حين لم يتخطَ ارتفاع الإمكانات الإنتاجية فيها الـ0,4 مليون برميل يومياً في العام 2001. وهذا ما ساعد على نجاح سياسة المنظمة في كبح الإنتاج خلال العام الحالي.

ويبدو أن تزايد حجم الطلب في العام المقبل قد لا يتماشى مع التزايد المتوقّع في الإمكانات الإنتاجية، ليس فقط لدى الدول التابعة لـ"أوبيك"، بل أيضاً لدى البلدان المنتجة خارج المنظمة. ويعود ذلك إلى ارتفاع حجم الاستثمارات النفطية لدى جميع الدول المنتجة نتيجة الارتفاع الحاد الذي شهدته الأسعار. فبلغت الزيادة في حجم الاستثمارات في القطاع 19 في المئة في العام 2000، ومن المتوقع أن تصل إلى 25 في المئة في 2001. ولوحظ أن عمليات الاستثمار ناشطة في مناطق بحر الشمال وأميركا الجنوبية وبحر قزوين وأفريقيا الغربية وغيرها.

واستمرار منظمة أوبيك في سياستها الآيلة إلى خفض الكوتا الإنتاجية لا بدّ أن يؤدي إلى تهديد وحدة المنظمة وانضباطية أعضائها. ولا يمكن تبرير هذه السياسة إلا في حال ارتفعت أسعار النفط بشكل يعوّض عن الخسائر الأخرى، غير أن جميع التوقعات تؤكّد على تباطؤ النمو في الطلب العالمي على النفط، ما قد لا يساعد أوبيك في سياستها هذه، وخفض الأرباح المادية الناتجة عن مبيعات النفط لدى الدول الأعضاء.

وإذا ما نجحت المنظمة في سياستها هذه محافظة على معدلات مرتفعة للأسعار، فإن ذلك قد يؤثر سلباً على الطلب في الأسواق العالمية. فالمستهلكون يعانون منذ مدة من ارتفاع الأسعار التي كبحت ارتفاع الطلب في بلدان عدة. في الولايات المتحدة الأميركية مثلاً، ارتفع الطلب على مادة البنزين بنسبة 0,5 في المئة فقط في العام 2000، في حين شهد الاقتصاد نمواً بنسبة 5 في المئة. وكان التأثير على المستهلكين خارج الولايات المتحدة أكثر

حدّة بسبب قوة سعر صرف الدولار الأميركي بالنسبة إلى العملات الأخرى. ويصح ذلك على منطقة جنوب شرق آسيا، حيث يؤدي ارتفاع أسعار النفط إلى تدنّي معدلات الطلب والوصول به إلى نسبة نمو سلبية. في كوريا الجنوبية، تراجع الطلب على مادة الفيول بنسبة 10 في المئة وعلى المازوت 6 في المئة في شهر أيار/ مايو 2001، كما تراجع الطلب على مادة البنزين بنسبة 9 في المئة رغم أن عدد المركبات الجديدة التي تعمل على البنزين ارتفع بنسبة 5 في المئة. كما أفادت التقارير أن الطلب الإجمالي على مشتقات النفط تراجع بنسبة 4 في المئة منذ شباط/ فبراير المنصرم.

وتراجع الطلب على النفط في اليابان التي تستحوذ على 25 في المئة من مجمل الاستهلاك في جنوب شرق آسيا، بنسبة تزيد على 2 في المئة. ولم يكن الوضع مختلفاً في الدول الصناعية الكبرى في أوروبا حيث تراجع الطلب الإجمالي على النفط بنسبة 1,5 في المئة خلال الأشهر الخمسة الأولى من هذه السنة لدى فرنسا وألمانيا وإيطاليا وبريطانيا. وتقوم هذه الدول بحرق نحو 55 في المئة من مجمل استهلاك أوروبا النفطي.

ومن المؤكد أن منظمة أوبيك لا بدّ أن تجد نفسها بين مطرقة الركود في الطلب وسندان ارتفاع الإنتاج من خارج أوبيك. وربما حان الوقت للمنظمة كي تأخذ الدروس من أحداث 1986 الشهيرة حيث هبطت الأسعار بعد سنة كاملة من تراجع في الإنتاج لدى دول المجموعة.

ولولا أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر، كان من المنتظر أن ترتفع أسعار النفط مع نهاية السنة الحالية، مع ارتفاع الطلب على أبواب الشتاء كالعادة. كما كان من المحتمل أيضاً أن ترتفع الأسعار بسبب عدم تمكّن المصافي الأميركية من تلبية الطلب المحلي على المحروقات خصوصاً للتدفئة في فصل الشتاء ولوسائل النقل في فصل الربيع. ولا بدّ أن يكون لاهتزاز الوضع الأمني في منطقة الشرق الأوسط انعكاسات قوية على الأسعار خصوصاً إذا ما تضمّن ذلك ضربة ضد العراق الذي يتبع حالياً نظام الكوتا المعتمد من أوبيك. فأي توتر في أوضاع العراق قد يؤدي إلى توقف كامل في إنتاجه النفطي أو إلى اعتماد سياسة ونظام عقوبات جديدين من الأمم المتحدة ما يسمح للعراق برفع قدراته الإنتاجية في حين تقوم معظم الدول الأخرى الأعضاء في أوبيك بالشيء نفسه.

على المدى الطويل

قد يكون على العالم أن يتعايش مع أسواق نفطية يتزايد فيها الفائض في العرض باستمرار وتتعرّض فيها الأسعار إلى ضغوط مستمرة نحو الأسفل، وذلك بسبب تطورات اقتصادية وتكنولوجية عدة قد تزيد من كميات النفط المتوفرة في الأسواق وتحدّ من تزايد الطلب على هذه المادة الحيوية.

وما يزيد في إمكانية ارتفاع العرض في السوق، هو انفتاح الدول المنتجة الرئيسية في الخليج أمام الاستثمارات الأجنبية، في حين بدأت دول من خارج المنطقة بفتح قطاعاتها النفطية مثل الجزائر وليبيا ونيجيريا وفنزويلا، إضافةً إلى ذلك قد يتمكّن العراق من رفع طاقته الإنتاجية من نحو 3,5 ملايين ب/ي إلى ما بين 6,5 و8,5 ملايين برميل يومياً، في فترة تراوح بين خمس وسبع سنوات.

ومن المتوقع أيضاً أن تشهد السوق تدفق كميات إضافية من النفط تراوح بين 6 و7 ملايين ب/ي من دول خارج منظمة أوبيك مع حلول العام 2010، ذلك على الرغم من بعض التوقعات بانخفاض الكميات الصادرة عن بعض المناطق مثل بحر الشمال.

فمن المتوقع إذاً أن يرتفع حجم العرض بنسبة تراوح بين 11 و16 مليون برميل يومياً خلال العقد المقبل. ولا بدّ من أن تسهّل التطورات التقنية عمليات تطوير وإنتاج النفط وأن تقلل من الكلفة. فهل سيتمكّن الطلب من مجاراة هذه الزيادة المرتقبة في العرض؟ من سوء الحظ مستقبل حجم الطلب على النفط لا يبدو واعداً على الإطلاق خصوصاً مع وجود عوامل اقتصادية وتكنولوجية غير مساعدة خلال العقود الأولى من القرن الحالي.

فمن المرتقب أن يشهد الربع الأول من القرن تباطؤاً اقتصادياً في العالم يضاف إليه تطوير تقنيات لتفعيل استعمالات واستهلاك الطاقة، وعوائق بيئية تخفف من الاتكال على النفط ومشتقاته وسياسات مالية غير مشجّعة لاستهلاك الطاقة في الدول الصناعية.

الدول الصناعية شهدت تحولات في طبيعة اقتصاداتها من ناحية توجّهها نحو قطاعات قليلة الاعتماد على استهلاك الطاقة مثل الاتصالات والإلكترونيات. وكان ذلك بسبب الثورة الضخمة في تكنولوجيا المعلومات. ويعني ذلك تراجعاً في الطلب على موارد الطاقة مقارنةً مع النمو في الناتج المحلي العام خلال العقدين الماضيين.

من ناحية أخرى، لا بدّ من أن تؤثر العوامل البيئية على استهلاك النفط، ومن المؤكد أن نجاح بعض البرامج الهادفة إلى تخفيف التلوّث سيؤدي إلى تدنٍ في كميات النفط المستهلكة.

ومن العوامل التي تؤثر سلباً على نمو الطلب على النفط هي السياسات المالية المعتمدة في الدول المستهلكة. ومن أهم هذه السياسات فرض ضرائب مرتفعة على مشتقات النفط، كما هو الحال خصوصاً في أوروبا الغربية، ما يزيد من الكلفة التي يدفعها المستهلك النهائي بصرف النظر عن تغيرات أسعار النفط الخام عالمياً. وتسير هذه الضرائب تاريخياً في مسار تصاعدي. فارتفعت من نحو 40 في المئة في دول أوروبا الغربية في 1985 إلى 67 في المئة حالياً. وتصل نسبة الضريبة في سعر البنزين مثلاً إلى نحو 82 في المئة من السعر الإجمالي. وهذا الارتفاع في أسعار المشتقات يؤثر سلباً على معدلات الطلب. فبين 1978 و1985 ارتفعت الأسعار بنسبة ثلاثة أضعاف وأدّى ذلك إلى تراجع الطلب بنحو خمسة ملايين ب/ي.

وهناك أيضاً عوامل مالية لدى الدول المنتجة تؤثّر على التوازن في أسواق النفط، والمتطلبات المالية لدى بعض هذه الدول، مثل المملكة العربية السعودية، أصبحت عاملاً أساسياً لتحديد السياسة النفطية الآيلة إلى زيادة المداخيل والوصول بها إلى الحدّ الأقصى. ولا بدّ أن يؤدي اعتماد هذه الدول على النفط لدعم سياساتها المالية إلى لجوئها لبيع المزيد من النفط للحدّ من مستويات العجز في موازناتها. وفي هذا سبب واضح لتدنّي الأسعار في الأسواق العالمية.

فمن المتوقع إذاً أن تدخل منظمة أوبيك في دوامة تدفع بأهم الدول الأعضاء إلى الاستمرار في خفض الإنتاج لحساب منتجين آخرين داخل المنظمة وخارجها. وكل ذلك جرّاء جهود المنظمة للمحافظة على أسعار تفوّق الـ15 دولاراً للبرميل. وهذا السعر في حدّ ذاته يشكّل حافزاً كافياً لتدفق الاستثمارات إلى القطاع حتى في المناطق العالية الكلفة مثل بحر الشمال وبحر قزوين.

ولا بدّ أن تضع أوبيك حداً للاستمرار في سياستها هذه وإيجاد مخرج من المأزق الذي يوجب عليها الاختيار بين شرَّي تخفيض الإنتاج والقبول بأسعار متدنية. وكل ذلك يؤكد أن وجود فائض في الكميات المتوفرة في الأسواق سيشكّل ظاهرة مَرَضية في قطاع البترول قد تؤدي إلى حالة تراجع مستمر في أسعار النفط خلال العقود الأولى من الألفية الثالثة. ■

د. ناجي أبي عاد

فندق متروبوليتان بيروت
الافتتاح - المهرجان



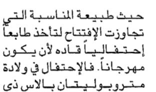
الوزير بيار حلو يقصّ الشريط وبدا من اليمين الوزير ميشال فرعون وخلف الحبتور في الإفتتاح الرسمي



محمد عبد الجليل الفهيم يتوسط منصور ابو جمرة (اليمين) وفؤاد خلف

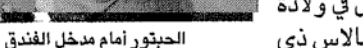
الإفتتاح الرسمي لـ فندق متروبوليتان بالاس في بيروت لم يكن حدثاً عادياً في بيروت خلال شهر تشرين الاول/اكتوبر الماضي.

فهو لم يكن عادياً وسط الظروف الصعبة والرؤية الضبابية التي تسود المنطقة والقطاع السياحي خصوصاً، كما أنه لم يكن عادياً من حيث طبيعة المناسبة التي تجاوزت الإفتتاح لتأخذ طابعاً إحتفالياً قاده لأن يكون مهرجاناً. فالإحتفال في ولادة متروبوليتان بالاس ذي النجوم الخمس كان إحتفالين:



الحبتور أمام مدخل الفندق

الأول ظهراً وطغى عليه الطابع الرسمي (نحو 130 مدعواً برعاية رئيس مجلس الوزراء الذي أناب وزير الدولة **بيار حلو** لتمثيله في قصّ الشريط. وبينما كان الرسميون يتوافدون كانت 4 مروحيات تحلّق فوق منطقة الفندق حاملة علمي لبنان والامارات العربية المتحدة.



حوار بين النائبين سمير عازار (اليمين) وعبد اللطيف الزين

أما الثاني فكان حفل إستقبال حاشد حيث استقبل أركان ادارة الفندق المدعوين على مدخل البهو الرئيسي، قبل أن ينتقلوا إلى القاعة الكبرى "دبي".

وطوال اليوم كانت ادارة الفندق وجهازها في حال استنفار لإنجاح هذا الحدث.



من اليمين: سلطان المطوّع، خلف الحبتور، السفير الأوسترالي وعقيلته، النائب د. عاطف مجدلاني

أول فندق لـ ماريوت في تونس

تفتتح مجموعة ماريوت العالمية (NYSEMAR) الفندق الأول الذي يحمل اسم علامتها التجارية في تونس، من خلال فندق رينيسانس تونس.

ويضمّ الفندق الجديد الذي تملكه شركة أفروديت للادارة الفندقية، 223 غرفة، ويبعد 20 دقيقة عن مطار قرطاج الدولي في تونس، ويطل على البحر الأبيض المتوسط قرب الآثار الرومانية، ويجاور قرية سيدي بوسعيد ذات المناظر الطبيعية الخلابة ومنطقة رجال الأعمال.

تبدأ أسعار غرف الفندق بـ 90 دولاراً أميركياً لليلة الواحدة، وتتوفر للنزلاء خدمات راقية مميزة، منها شرفة خاصة تابعة للغرفة، جهاز تحكّم مستقل بحرارة الغرفة وأجهزة هاتف موصولة بخدمات المعلوماتية، وجهاز تلفزيون موصول بالأقمار الاصطناعية، ومحلات تجارية، وصالون تزيين وخدمة غرف على مدار الساعة، وناد بطابقين مجهّز بخدمات الانترنت، إضافة الى مركز خدمات الأعمال وخدمات تنظيف الملابس وتأجير السيارات والمواصلات من والى المطار.



Marriott.
HOTELS · RESORTS · SUITES

وضع الحجر الأساس
لمجمع "فورسيزنز" في دمشق



د. محمد مصطفى ميرو والامير الوليد بن طلال يضعان الحجر الأساس



ممثل دار الهندسة المهندس رياض منيمنة

في تظاهرة كبيرة لافتة وضع **الأمير الوليد بن طلال** ود. **محمد مصطفى ميرو** رئيس الوزراء السوري الحجر الأساس لمجمع "فورسيزنز" في دمشق. وتملك هذا المشروع الشركة السورية السعودية للإستثمارات السياحية التي تأسست في العام 1998 برأس مال قدره 95 مليون دولار حصة **الوليد بن طلال** منه 65 في المئة، والباقي (35 في المئة) حصة الحكومة السورية ممثلة بوزارة السياحة ومحافظة دمشق.

شارك في الإحتفال نائبا رئيس الوزراء **محمد ناجي عطري** ود. **خالد رعد**، وزير الإعلام **عدنان عمران**، وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية د. **محمد العمادي**، وزير الداخلية **محمد حربا**، وزير السياحة **قاسم مقداد**، إضافةً إلى ممثّلي الفعاليات السياحية وغرف التجارة، وممثلين عن شركة "المملكة" القابضة التي يرأس مجلس إدارتها **الوليد بن طلال**.

وفي كلمة ألقاها خلال الحفل ذكر الأمير **الوليد بن طلال** أن الرئيس الراحل **حافظ الأسد** قال في أحد اللقاءات التي جمعتهما: "لقد فتح الله عليك أبواب رزقة يا بني، فلماذا لا تستثمر لخدمة "أهلك في الشام"؟، موضحاً أن هذه كانت البداية لمشروع الـ "فورسيزنز".

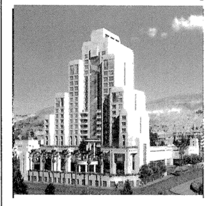
ودعا **الوليد بن طلال** المستثمرين العرب كافة والسوريين خاصة دعم مشاريع التنمية السورية لتشكّل خط الدفاع الأول في مواجهة العدو الصهيوني. وقال أن العرب جزء من هذا العالم وعليهم المشاركة في تسيير أحداثه وألا يتركوا الأحداث تسيّرهم.

وأوضح **الوليد** أن مشروع الـ فورسيزنز يجسّد العولمة حيث صممته شركات لبنانية وأوروبية وأميركية وتنفّذه شركة سورية، وتقوم بإدارته شركة كندية.

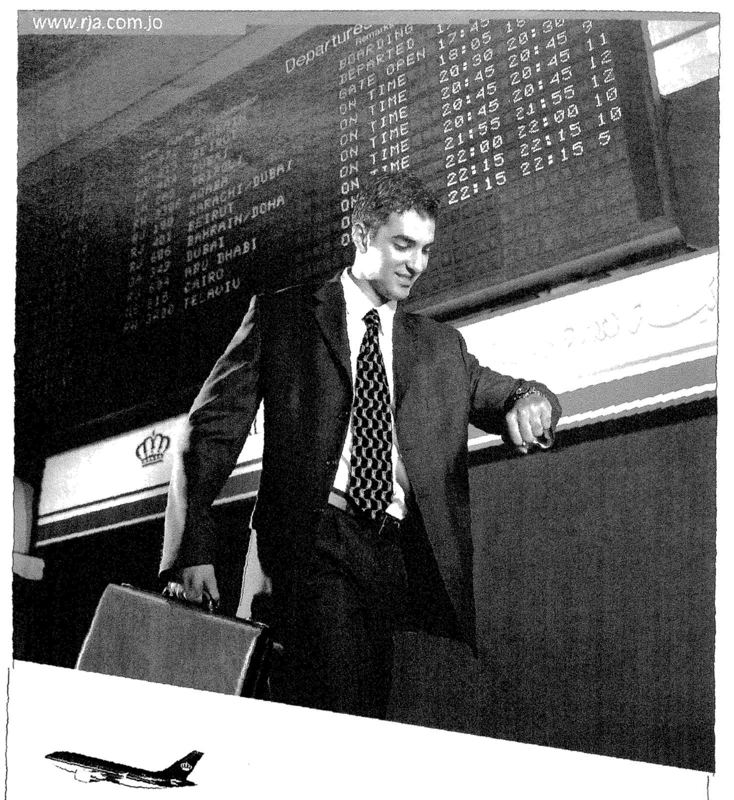
وكانت شركة باور – كات كونسورتيوم التي تتّخذ من بيروت مقراً لها، نفّذت المرحلة الأولى من المجمع وتشمل الحفريات

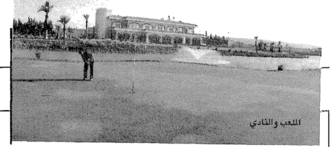
ميرو والوليد بن طلال يتوسطان محمد ناجي عطري (اليسار) ووزير السياحة قاسم مقداد

والأساسات والأعمدة والجدران الداعمة. أما المرحلة الثانية والأخيرة من هذا المشروع، فتنافست عليها الشركات: نسمة الفضل (السعودية)، الحبتور (الاماراتية)، الخرافي (الكويتية)، الإنشاءات العربية (اللبنانية)، شركة كركلا (اللبنانية)، ريفييرا (السورية)، كات (البريطانية)، جي بي (القبرصية). وأوضح وزير السياحة **قاسم مقداد** لـ "**الاقتصاد والأعمال**" ان شركة "تقلا" السورية فازت بتنفيذ المرحلة الثانية والتي تشمل بناء الهيكل وبرج الفندق بكلفة 43 مليون دولار على أن يتم التنفيذ خلال 27 شهراً، ووصف **المقداد** المشروع بأنه "معلم حضاري" تصل كلفته الى 100 مليون دولار ويتّسع لـ 600 سرير.



ويقع المشروع على أرض مساحتها 12،8 ألف م2 في وسط دمشق ويضم برج الفندق (21 طابقاً) و342 غرفة وقاعة تتّسع لألف شخص، وصالات رياضة. أما المبنى الآخر فمخصص للشقق المفروشة ولمجموعة من المطاعم.


www.rja.com.jo
Departures



الملعب والنادي



نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الخدمات د. ناجي عطري مصافحاً د. عثمان عائدي لدى إفتتاح ملعب الغولف

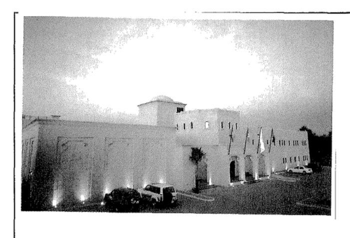
الأكبر في المنطقة
إفتتاح ملعب الغولف في دمشق

تمّ في دمشق مؤخراً إفتتاح أول أكبر ملعب للغولف في بلاد الشام وذلك في إطار نادي "غولف وكنتري كلوب الشام".

وهذا الملعب هو واحد من الإنجازات السياحية العديدة التي حققها المهندس د. **عثمان عائدي** رئيس مجلس إدارة الشام للفنادق، والذي يرأس حالياً الإتحاد العربي للفنادق والسياحة.

وتبلغ مساحة الملعب والنادي نحو 60 هكتاراً ويتضمّن واحات خضراء وبحيرات طبيعية واستراحات ومطاعم ومناطق تدريب وخدمات للاعبين. أما ملعب الغولف ذو الـ 18 حفرة فيعتبر من أكبر وأضخم ملاعب ونوادي الغولف في البلدان العربية، وهو بين أفضل 10 ملاعب في فرنسا وافريقيا وآسيا والمتوسط. ويعمل في المنشأة نحو 100 موظف وعامل. وقدّم **العائدي** شرحاً مفصلاً لمواصفات ملعب الغولف العالمية.

أكاديمية الامارات لادارة الضيافة



برعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، ولي عهد دبي أعلنت أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة، بالتعاون الأكاديمي مع مدرسة إكول أوتليير دو لوزان، أنها حصلت على الموافقة الرسمية من وزارة التعليم العالي والبحث العلمي في دولة الإمارات العربية المتحدة على برنامجها الدراسي الذي يمتدّ نحو أربع سنوات ويخول في نهايته الطالب الحصول على شهادة بكالوريوس في العلوم في إدارة الضيافة العالمية، وهو أول برنامج في إدارة الضيافة معترف به رسمياً في دولة الإمارات.

وقد بدأت الدراسة في البرنامج رسمياً في السادس من تشرين الأول/أكتوبر الماضي، وما زال المجال متاحاً أمام بعض الطلاب للإلتحاق بالفصل الدراسي الأول. وسيضمّ الفصل الأول طلاباً من تسع جنسيات مختلفة، وتحديداً من الإمارات العربية المتحدة، لبنان ألمانيا، الهند، مصر، بريطانيا، إندونيسيا، البرتغال وبلغاريا.

يذكر أن أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة هي أكاديمية الضيافة الأولى والوحيدة في دولة الإمارات العربية المتحدة، التي نالت الموافقة على برنامجها الأكاديمي قبل المباشرة بالتدريس.

افتتاح هيلتون رأس الخيمة

افتتحت مجموعة هيلتون انترناشونال فندق "هيلتون رأس الخيمة" أول فنادقها في الامارة والثامن في الامارات.

الفندق المصمّم داخلياً على الطراز العربي التقليدي، يقع في مقدمة خور رأس الخيمة ويتألف من 214 غرفة بالإضافة الى جناح خاص بكبار الشخصيات و4 أجنحة تنفيذية و17 جناحاً صغيراً، وهو مجهّز بحمام سباحة خارجي وملعبين للتنس وصالة للياقة.

ويحتوي الفندق على 3 مطاعم ومقاهٍ مختلفة: "مطعم الخور" الذي يقدم أطباقاً ومأكولات خاصة تتميز بها المنطقة، "مطعم هوفين" المختص بالمأكولات البحرية والشواء، و"مطعم أكوا" ذو الوجبات الخفيفة بالإضافة الى مقهى "النافورة" و"مقهى هافانا". كما يحتوي الفندق على مركز لرجال الأعمال و4 قاعات تتّسع لنحو 500 شخص.

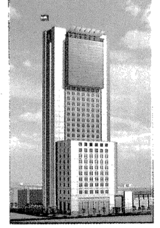
ومع مطلع العام المقبل سيتمكّن النزلاء من استخدام "هيلتونيا بيتش كلوب" للرياضات المائية ومطعم للشواء في الهواء الطلق بالإضافة الى مقهى يقع على بركة ذات شلالات مائية.

من اليمين: كيفن كيرناي وغازي النفيسي

ماريوت في الكويت العام 2003

سيشهد الربع الأول من العام 2003 وفي إطار الاتفاق الذي تمّ بين مجموعة فنادق ماريوت العالمية وشركة الصالحية العقارية، افتتاح فندق كورتيارد في الكويت، وذلك ضمن مشروع الراية الذي تمّ تشييده في موقع فريد علي المدخل الشرقي للمدينة والذي يضمّ بالإضافة إلى الفندق مجمعاً تجارياً يعلوه برج يتألف من 34 طابقاً ومركزاً للمؤتمرات ومبنى مواقف يتّسع لما يقارب 1400 سيارة بالإضافة الى بلازا مظللة تحتوي على العديد من المقاهي والمطاعم.

فندق كورتيارد الذي يتألف من 310 غرف سيضم قاعة استقبال كبيرة في ردهة الطابق الثاني ومقهيين ومطعماً خاصاً إضافة الى حوض سباحة على سطح المبنى وناد صحي وقاعة خاصة للاجتماعات والحفلات تمتد على مساحة 900 متر مربع وتتألف من خمس غرف بمواصفات وأشكال مختلفة، كما يوفّر مركز الأعمال في الفندق خدمات على مدى 24 ساعة ويضم غرفة اجتماعات خاصة موصولة بالأقمار الاصطناعية والانترنت ومصلى تابعاً لها.



سيشل تروّج لسياحتها في الخليج



محمد الجزيري

أعلنت سلطة التسويق في سيشل رسمياً خلال الندوة الصحفية التي أقيمت في فندق دبي سيتي، عن بدء حملتها التسويقية في دولة الامارات ومنطقة الخليج، وذلك بهدف فتح أسواق جديدة لها باعتبار جزر سيشل وجهة سياحية مثالية لمختلف الجنسيات. شارك بهذا الحدث كبار المسؤولين في جزر سيشل وممثلون عن خطوطها الجوية الوطنية ومسؤولون عن الشركات التنفيذية المتخصصة وفنادق في تلك الجزر، وتم خلالها التعريف بالجزر وتاريخها العريق.

وبنتيجة ذلك، أعلن **دو بيلي** مدير التسويق والمبيعات في خطوط سيشل الجوية عن تخصيص رحلتين مباشرتين أسبوعياً بين دبي وفكتوريا عاصمة سيشل تستغرق مدة الرحلة 4 ساعات وذلك ابتداءً من 3 كانون الأول/ديسمبر المقبل.

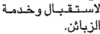
محمد الجزيري مدير شركة الجزيري للإستشارات الوكيلة التسويقية لسيشل في دبي إحدى أكبر الشركات المتخصصة في هذا المجال قال: "...ان مناظر سيشل الطبيعية الخلابة وشواطئها الجميلة ونباتاتها وحيواناتها الفريدة، علاوة على لطف معاملة السكان، تجعل من عملية التسويق السياحي في غاية اليسر والسهولة، كما انها تعود بالفائدة الكبرى على صناعة السياحة والزوار في المنطقة".

يذكر ان سيشل تقع في الجنوب الغربي للمحيط الهندي وهي عبارة عن أرخبيل يتألف من 115 جزيرة، وقد خصصت نصف أراضيها لإقامة محميات طبيعية. وكانت جزيرة "الدابرا" الخرافية فيها وهي من أكبر الجزر المرجانية في العالم أعلنت كتراث عام لليونسكو العام 1983.

مركز ورزيدنس البستان يروّج لدبي سياحياً

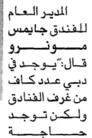
بهدف الترويج لدبي كمدينة سياحية، استضاف مركز ورزيدنس البستان مجموعات سياحية من دول القوقاز، وذلك بالتنسيق مع كل من: شركة بلانيت للسياحة والسفر، شركة محطات العالم للسياحة وشركة ألفا للسياحة.

وقامت المجموعات بجولة ضمن أرجاء المركز والرزيدنس للإطلاع على الميزات المعدّة لاستقبال وخدمة الزبائن.



خالد صعب مدير المبيعات مع إحدى المجموعات

مركز للمؤتمرات في فندق وبرج شيراتون دبي



جايمس مونرو

افتُتح رسمياً في فندق وبرج شيراتون دبي مركز المؤتمرات الذي أنشئ مؤخراً بتكلفة مليون دولار والذي يضمّ تسهيلات متطورة للاجتماعات تشمل أحدث الأنظمة السمعية وأنظمة الفيديو والعرض ذات التحكّم عن بُعد.

هذه الصالة الأرضية ذات التصميم الرائع يمكن الدخول اليها عبر مداخل منفصلة من خلال صالة الفندق وموقف السيارات الذي تمّت توسعته بنسبة 30 في المئة.

المدير العام للفندق جايمس مونرو قال: "يوجد في دبي عدد كاف من غرف الفنادق ولكن توجد حاجة للتسهيلات المتطورة للاجتماعات...". وأضاف: "إننا نستمع الى زبائننا دائماً، وقد قدّم منظمو المؤتمرات اقتراحاتهم ونحن قمنا بتجميع هذه الآراء والأفكار...".

شيراتون ميرامار تحفة الهندسة المعمارية



يعتبر منتجع شيراتون ميرامار تحفة في فن الهندسة المعمارية وملاذاً راقياً لمحبي الفخامة والسحر والرومنطيقية على البحر الأحمر، وهو يتميز بمجموعة جميلة من السراديب والقبب والأعمدة وبمفروشاته المصرية الصنع التي تعكس الطبيعة الريفية للبلد بشكل عام.

ويتألق المنتجع بـ"القصر" أو "ذا بالاس" الذي يتألف من طابقين ويضم 25 غرفة لكبار الشخصيات وشاطئاً خاصاً وبركة سباحة والمجهّز بحنفيات من الذهب والأواني الفضية، ويحتوي الجناح فيه على غرفتي نوم وصالة مع تراس وغرفة مطالعة بالإضافة إلى بركة خاصة.

يورغ هيير المدير العام لـ شيراتون ميرامار قال: "إن البحر الأحمر وجهة سياحية رائعة، لكن ما تمّ خلقه هنا يفوق الوصف"، وأكّد أن كل النواحي في الفندق ترتكز على مبدأ الوعي البيئي.

شيراتون ديره والسياحة البينية

عبدالله ملحم

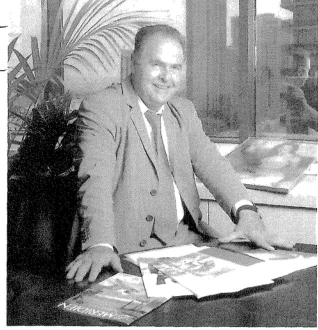
أظهرت الأرقام الأخيرة أن الدول العربية تجتذب في ما بينها 25 مليون سائح سنوياً. وقد ارتفع النمو السياحي العام في منطقة الشرق الأوسط بنسبة 14 في المئة في العام 2000 عن العام 99.

المدير العام لـ شيراتون ديره وأحد أبرز العاملين في قطاع الفنادق في منطقة الشرق الأوسط **عبد الله ملحم** أكّد ذلك بقوله: "تبلغ حصة المنطقة من السياحة العالمية نحو ستة في المئة، تذهب الحصة الأكبر خلال هذه المرحلة إلى تونس، مصر والإمارات، وأتوقع أن تتضاعف نسبة السياحة في الدول العربية خلال عشر سنوات..."

ودعا **ملحم** إلى تسهيل الكثير من العوائق خصوصاً المتعلق منها بتأشيرة الدخول وإعطاء المزيد من الاهتمام لتحديث البنية التحتية لتسهيل المواصلات الداخلية بين الدول العربية. كما أشار إلى النجاح الكبير الذي حقّقه مهرجان مفاجآت صيف دبي السنوي والنسبة العالية التي حقّقتها دبي من الإستثمارات في هذا المجال.



أبحروا في عالم
فنادق روتانا
للاستجمام.
اكتشفوا المعنى الحقيقي لسبل الراحة
والاسترخاء التي تتميز بها فنادق روتانا.
فعبر تلك التسهيلات والخدمات السخية
والإقامة الهنية والمطاعم
العالمية ستشعرون بحياة رغيدة
تسودها الأوقات السعيدة.
دللوا أنفسكم مع فنادق روتانا.
فنادق روتانا
في الشرق الأوسط
أبوظبي:
فندق أبوظبي جراند
فندق الشاطىء روتانا
الروضة روتانا سويتس
المها روتانا سويتس
إنترناشونال روتانا إن
دبي:
فندق البستان روتانا
فندق تاورز روتانا
فندق جميرا روتانا
رحاب روتانا سويتس
رمال روتانا سويتس
بالم بيتش روتانا إن
العين:
فندق العين روتانا
الشارقة:
فندق الشارقة روتانا
الفجيرة:
منتجع الفجيرة روتانا
شرم الشيخ:
كورال بيتش تيران
العريش:
كورال بيتش العريش
بيروت:
فندق جفينور روتانا
www.rotana.com
ROTANA روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS



سامي الزغبي المدير التنفيذي لشركة ميريديان لافريقيا والشرق الاوسط وغرب آسيا

إنضمام كوادر قيادية لفريق إدارة ميريديان

شكّلت مجموعة فنادق ميريديان فريق ادارتها الرئيسي الذي سيشرف على تنفيذ برنامج النمو والتطوير، مستعينة بمدراء وقيادات جاءت من شركات عالمية مثل: ستاروود، ويدهام انترناشونال، أميركان إكسبرس، ديزني ونومورا.

وقال **يورجين بارتلز** الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ميريديان: "تدخل المجموعة مرحلة جديدة. وقد إخترنا أعضاء فريقنا الإداري بعناية، حيث ضمّ كوادر ماهرة ساهمت بخبرتها العريقة في نجاح مجموعة من أبرز العلامات التجارية داخل وخارج نطاق الصناعة الفندقية. والفريق الجديد مع الفريق الأصلي الممتاز سيحققان أهدافنا بحلول العام 2004 للإرتقاء بمرتبة ميريديان إلى الطليعة وفقاً لمعايير نسبة الإشغال ومعدّل تسعيرة الغرف والجودة". وسمى الرئيس التنفيذي عدداً من أعضاء الفريق وبينهم:

– **ريتشارد ماهوني** سيعمل رئيساً للعمليات وتشمل مسؤولياته العمليات الدولية والتقارير والمديرين العامين والموارد البشرية، وكان **ماهوني** يشغل منصب نائب رئيس تنفيذي ورئيس مالي في شركة ويندهام إنترناشونال.

– **سوزان كلارك** ستعمل كنائب لرئيس التسويق وكانت عملت لمدة 14 عاماً في شركة أميركان إكسبرس.

– **مالكولم روس** سيعمل كمدير إقليمي لمجموعة ميريديان في أوروبا وهو عمل سابقاً لشركة والت ديزني، كما شغل منصب رئيس فنادق انتركونتيننتال اوروبا.

– **سامي الزغبي** سيعمل كمدير إقليمي في الشرق الأوسط والمحيط الهندي وهو عمل في اي.تي في شيراتون وكان مؤخراً رئيساً لمجموعة ستاروود افريقيا والشرق الأوسط.

من جهة أخرى، أعلنت ميريديان عن إستثمار 850 مليون جنيه إسترليني لتجديد وتحديث فنادقها حول العالم في غضون ثلاث سنوات. وتساهم المجموعة بـ 350 مليوناً بينما يساهم مالكو الفنادق التي تديرها بـ 500 مليون.

من جهة أخرى، طرحت مجموعة فنادق ميريديان، عرضاً ترويجياً قدّمت من خلاله ليلة إقامة مجانية مع كل حجز لليلتين في منشآتها في الشرق الأوسط وغرب آسيا.

وقال **راسل شارب** نائب الرئيس الإقليمي للمبيعات والتسويق في مجموعة فنادق ميريديان": ننتهز هذه الفرصة لتقديم عرض اضافي لتشجيع رجال الأعمال ووفود الشركات والسائحين الراغبين بالإقامة معنا".

ويسري العرض ابتداءً من الأول من تشرين الأول/اكتوبر الجاري ولمدة غير محددة. ويسري العرض الترويجي في المنتجعات والفنادق مثل ميريديان شرم الشيخ في مصر ومنشآت ميريديان في دبي إضافة إلى فنادق ميريديان في القاهرة، دول المشرق، المملكة العربية السعودية والهند.

مجموعة هيلتون الدولية في الرياض

فؤاد البزري

أعلنت مجموعة هيلتون الدولية التي تدير أكثر من 370 فندقاً منتشرة في 70 دولة، عن افتتاح مكتبها الدولي الجديد في الرياض، وسيرأس هذا المكتب **فؤاد بزري** الذي عيّن مؤخراً مديراً عاماً للمبيعات الدولية للمجموعة في كل من لبنان والسعودية وسورية.

المجموعة أطلقت خطط توسع وتطوير طموحة تتضمن افتتاح 33 فندقاً جديداً في نهاية العام الحالي منها خمسة في أسواق الشرق الاوسط. وكانت افتتحت مؤخراً فندق هيلتون جدّه الذي يضم 422 غرفة وستة مطاعم ومركزاً للأعمال ومحلات تجارية ونادي شاطئ هيلتونيا والذي يوفر خدمات الانترنت في جميع غرفه...

فؤاد **بزري** الذي تمتد خبرته الى أكثر من 12 عاماً في مجال الخدمات الفندقية والسياحة في أسواق الخليج قال: "... سنعمل من خلال مكتب المبيعات الجديد على زيادة المبيعات الاقليمية وتنسيق الحجوزات والمبيعات لفروع هيلتون العالمية في المنطقة..".

هوليداي إن: فندقان في دبي والخبر

تولّت إدارة هوليداي إن ادارة مشروع بناء فندق "هوليداي إن بر دبي" الجديد في دبي الذي استثمر في بنائه رجل الأعمال السعودي **عبد العزيز الشيحا** أكثر من 200 مليون درهم على أن يتمتع بالملكية التامة له.

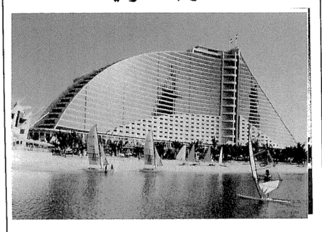
الفندق مجهّز بأحدث المعدات وأجودها ومتميز بطرازه المتوسطي الذي يوحي بالدفء والهدوء ويدخل ضمن سياسة توسعية للشركة تشمل إنشاء 15 فندقاً جديداً، وسيدعم هذا المشروع مصالح شركة Six Continents Hotels في المنطقة.

من جهة اخرى وضمن هذه السياسة افتتحت هوليداي إن فندق "هوليداي إن الخبر" الواقع على الساحل الشرقي للمملكة بين الخبر الظهران والدمام، وهو يتألف من 106 غرف وأجنحة تضمّ 23 صالة لرجال الأعمال والاجتماعات والحفلات وتتّسع لنحو 1500 ضيف، كما يوفر الفندق مركزاً للأعمال يحتوي على أحدث الأجهزة والمعدات العصرية الكاملة ومطعمين وكافيه شوب ومطعم ايطالي ومسبح خارجي وجاكوزي ومركز للياقة البدنية.



هوليداي إن في الخبر

مجموعة جميرا انترناشونال تتوجّه سعودياً



أعلنت مجموعة جميرا انترناشونال عن حملة ترويجية متمثلة بطرح أسعار منافسة في جميع فنادقها الموجودة في دبي، والحملة هذه خاصة بالمواطنين والمقيمين في المملكة العربية السعودية وباقي دول مجلس التعاون الخليجي.

وتتضمن الحملة الترويجية تخفيضات كبيرة على أسعار الإقامة في الفنادق التابعة لمجموعة جميرا اتنترناشونال. وتمتدّ هذه الحملة من الأول من شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي ولغاية 21 كانون الأول/ديسمبر 2001.

كما أعلنت المجموعة نيتها افتتاح مكتب إقليمي لها في الرياض مهمته العمل عن كثب مع جميع الجهات والشركات والهيئات الموجودة داخل المملكة، لضمان تقديم أفضل مستوى من الخدمات، وسوف يتولى إدارة هذا المكتب **عبد الله السني** مدير المبيعات لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

مطعم "الهندي" في "تاج بالاس"



قص شريط افتتاح "الهندي"

في 25 أيلول/سبتمبر الماضي، افتتح القنصل العام لجمهورية الهند "اشوك موكهيرجي" رسمياً مطعم "الهندي" في فندق دبي "تاج بالاس"، بحضور 200 مدعو من الديبلوماسيين وممثلين عن الشركات التجارية الهندية وشركات السفر والسياحة.

المطعم مصمم على الطراز الفخم القديم الذي واكب عصر المغول في الهند والذي تميّز بخشبه المنقوش بزخاريف جميلة وبفرنه التندوري الذي هو أكثر ما يميّز المطبخ الهندي.

والمطعم يتّسع لـ 72 شخصاً بالإضافة الى توفيره أماكن مغلقة خاصة بالعائلات.

بانك بوبو مدير عام الفندق رحّب بالقنصل الذي أكّد بدوره على العلاقات المتينة التي تربط بين الهند ومجموعة "تاج".

بطاقة ولاء العملاء "منغو" من فلامنغو لإدارة الفنادق



أمين مكرزل، رئيس "غولدن توليب" و"فلامنغو" (الوسط وقوفاً)، وإيلي طعمه، مدير التسويق ومدير فندق برينسيس فلامنغو (الوسط جلوساً) خلال الاجتماع السنوي للمدراء التنفيذيين

طرحت شركة فلامنغو لإدارة الفنادق "بطاقات منغو لولاء العملاء"، ابتداءً من أوائل شهر تشرين الثاني/نوفمبر 2001، في كل من أسواق الإمارات والسعودية ولبنان والأردن.

وتضمّ شبكة الفنادق التي تعمل بموجب هذه البطاقات تسعة فنادق، في المملكة العربية السعودية، فندق الباحة فلامنغو بالاس، فندق عليا هاوس فلامنغو، وفندق غولدن توليب أندلسية الرياض. في الإمارات، فندق برينسيس فلامنغو–دبي، فندق غولدن توليب الطائرة–دبي، فندق غراند كونتيننتال فلامنغو–أبو ظبي، فندق ريجنسي فلامنغو ريزيدنس–الشارقة. في الأردن، فندق غولدن توليب أم قيس، وفي لبنان، فندق برازيليا فلامنغو سويتس.

وتتميّز هذه البطاقات بتوفيرها لمستخدميها اشتراكاً مجانياً في النادي الصحي للفنادق المشاركة في إطلاق هذه الحملة التسويقية لفترة 3 اشهر. كما يحصل حامل البطاقة على حسم 20 في المئة على قائمة المأكولات والمشروبات ونسبة مماثلة لخدمة تأجير السيارة. ويستفيد المستخدم أيضاً من حسومات تصل إلى 50 في المئة على أسعار الغرف وعلى سعر الاشتراك السنوي في النادي الصحي، هذا فضلا عن تقديم كل من فندق غولدن توليب أندليسية في الرياض و عليا هاوس فلامنغو حسومات بنسبة 50 في المئة للأول على أسعار الأجنحة و25 في المئة للثاني على أسعار الغرف.

بالإضافة إلى ذلك، توفر هذه البطاقات القسائم التالية: قسائم عدد 2 تشمل كل منها على إقامة مجانية لليلة واحدة في نهاية الأسبوع، قسيمة تعادل قيمتها 20 دولاراً وأخرى بقيمة 15 دولاراً تسدّد عبرهما فواتير المأكولات والمشروبات، وقسيمة العرض اليومي.

هذه البطاقات سارية المفعول لفترة 12 شهراً تبدأ منذ تاريخ الإصدار، وتصلح للاستخدام في كل الفنادق التابعة لـ فلامنغو لإدارة الفنادق في منطقة الشرق الأوسط وكافة الفنادق المشاركة.



بطاقة "منغو"

افتتاح فندق هيلتون خور دبي

في قلب خور دبي التجاري، وقرب مطار دبي الدولي ومراكز الترفيه العالمية المستوى، تمّ افتتاح فندق هيلتون خور دبي.

الفندق فئة الخمس نجوم ويحتوي على 154 غرفة، استغرق بناؤه أكثر من عامين وتمّ تصميم ديكوراته من قبل المهندس العالمي **كارلوس أوت** بالتعاون مع شركة أرينكو للإستشارات المعمارية والهندسية.

وما يميّز فندق هيلتون خور دبي، الزجاج الذي يعتبر إحدى المواد الأساسية المستخدمة في كافة أنحائه بدءاً من درجات السلالم ومروراً بالمطاعم.

يذكر أن شركة هيلتون انترناشونال ستدير الفندق بالإضافة إلى إدارتها لـ فندق هيلتون دبي، جميرا الذي افتتح مؤخراً.

من جهة أخرى، افتتح الطاهي البريطاني العالمي **غوردن رامزي** الحاصل على أربع جوائز ميشلان الرفيعة في مجال الطهي، أول مطعم من سلسلة مطاعم فندق هيلتون خور دبي الشهيرة هو "فير".

واختار **رامزي** بعضاً من فريق عمله الخاص في لندن ليشرفوا بأنفسهم على جميع التفاصيل المتعلقة بمطعم "فير" ومطاعم الفندق الأخرى.



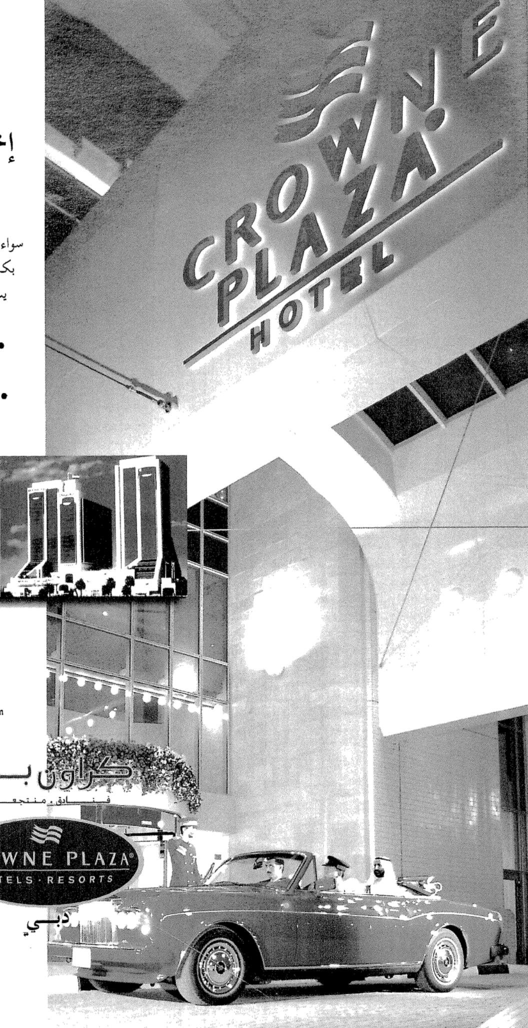
خــلال زيارتـكــم لمديــنــة دبـــــي، إختــاروا الأفـضــل دائــمــاً.

سواء كنتم في رحلة عمل أو إستجمام، نرحب بكم دائماً في فندق كراون بلازا دبي، حيث يسرنا أن نقدم لضيوفنا الكرام كافة خبراتنا لأفضل خدمة وعناية.

- ٦٠٠ غرفة وجناح وشقة مجهزة بالكامل
- غرف خاصة للعائلات
- تسهيلات متكاملة للحفلات والمؤتمرات
- عشرة مطاعم
- قاعة للألعاب الرياضية ونادي صحي
- شواطىء خاصة وثلاث ملاعب عالمية لرياضة الغولف قريبة من الفندق
- مركز تسوق
- خدمة راقية

شارع الشيخ زايد، ص.ب ٢٣٢١٥،
دبي - إ.ع.م. هاتف : ٣٣١١١١١،
فاكس : ٣٣١٥٥٥٥

e-mail: hicpdxb@emirates.net.ae
On the Internet: www.crowneplaza.com



العنوان الجديد للمسافر المميّز





"القطرية" تتسلّم طائرة إيرباص A320 الأولى



طائرة إيرباص A320 بألوان الخطوط الجوية القطرية

تسلّمت "القطرية" أول طائرة لها من طراز إيرباص A320، وهي إحدى ست طائرات ستتسلمها الشركة خلال السنوات المقبلة لتسيّرها على خطوطها الإقليمية إنطلاقاً من الدوحة، علماً بأنّ "القطرية" تستخدم حالياً طائرات مستأجرة من هذا الطراز.

تسلّم الطائرة الجديدة الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، **أكبر الباكر**، من رئيس العمليات في إيرباص، **غوستاف هاميرت**، وذلك خلال حفل أقيم في مدينة تولوز الفرنسية. وقال **الباكر**: "السفر جواً من المتطلبات الرئيسية للتجارة والسياحة، ورغم الأوضاع الحالية، فإننا واثقون من نمو عملياتنا عبر تشغيل طائرة عصرية مثل إيرباص A320".

وإضافة الى استخدام طائرات A320 على رحلاتها في الشرق الأوسط، تستخدم "القطرية" حالياً طائرات إيرباص A300-600 على رحلاتها الى أوروبا وآسيا، وهي أيضاً زبون لطائرة إيرباص A330-200، التي ستتسلم خمساً منها بدءاً من العام 2002، ولطائرة إيرباص A380 التي ستتسلم اثنتين منها بدءاً من العام 2007. الى ذلك، تعتبر "القطرية" الزبون الأول بين شركات الطيران لطائرة إيرباص لرجال الأعمال (ACJ).

رحلات "سويس آير" الى الشرق الأوسط

بعد أن استأنفت رحلاتها الى الشرق الأوسط اعتمدت "سويس آير" (Swissair) جدولاً جديداً للرحلات بين زيوريخ ودول الشرق الأوسط ضمّ 22 رحلة، وقد اعتمد هذا البرنامج حتى نهاية الشهر الماضي.

وتضمّن الجدول رحلات يومية من دبي الى زيوريخ، و3 رحلات أسبوعياً من كل من الرياض ومسقط، و6 رحلات أسبوعياً من القاهرة.

وألغت "سويس اير" رحلاتها المنطلقة من جدّه وبيروت، واقتصر عدد الرحلات من أبو ظبي على 3 رحلات فقط.

مطار دبي يعزز أهميته كمركز تسويق إعلاني

استقطب مطار دبي الدولي بنك "طيب" ضمن قائمة الشركات التي تتخذ من المطار مركزاً تسويقياً لها. الأمر الذي يعزز أهمية المطار كمركز تسويق دولي لعشرات الشركات العالمية المتعددة الاختصاصات.

وركّبت **انيتا مهرا** مديرة التسويق والعلاقات الإعلامية في دائرة الطيران المدني، بخطوة البنك مشيرة الى أن لوحة الاعلان الخاصة به تتناسب مع الطراز المتميّز والتصاميم الحديثة التي تمت مراعاتها عند إنشاء المطار.

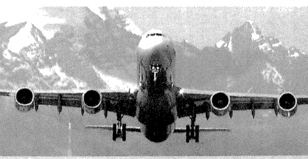
يُذكر أنّ 96 ناقلة تستخدم مطار دبي لتسيير رحلات جوية الى أكثر من 136 عاصمة ومدينة.

إيرباص 600- 340 تبدأ الرحلات التجريبية

إنضمّت طائرة إيرباص ثالثة من طراز A340 - 600 إلى برنامج الرحلات التجريبية لهذا النوع. وقد زوّدت الطائرة بكافة التجهيزات بحيث يتمّ إختبار داخلية المقصورة الجديدة والأنظمة المتعلّقة بها.

وبعد تجارب أولية، ستقوم الطائرة بسلسلة من الرحلات الطويلة بحمولة كاملة من الركاب والملاّحين. وتُضاف هذه الرحلات المبكرة إلى التجارب العادية للخطوط، التي تجرى قبيل دخول الطائرة مجال الخدمة لدى شركات الطيران.

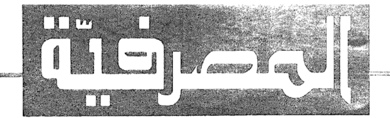
يُذكر أنّ برنامج إختبار الطائرة A340 - 600 قطع حتى الآن أكثر من 500 ساعة طيران. وتعتبر A340 - 600 أكبر وأحدث طائرة أنتجتها إيرباص حتى اليوم، وسترسي معايير جديدة لراحة



طائرة إيرباص 600 - A340 خلال تجارب الإرتفاع التي اجريت في العاصمة البوليفية لاباز

الركاب والتشغيل الإقتصادي على الرحلات الطويلة.

يُذكر أنّ شركة مصر للطيران كانت زبوناً أولياً لهذه الطائرة، بينما كانت طيران الإمارات زبوناً أولياً للطراز الشقيق الأبعد مدى A340 - 500.



رأي

ما هو مصير السرّ المصرفي؟

زاد هاجس مكافحة الإرهاب في الدول الغربية من تشدد السلطات النقدية والمالية في هذه الدول بالنسبة لمراقبة العمليات المصرفية وتحديد أصحابها. فقد أقرّ الكونغرس الأميركي الشهر الماضي تشريعاً صارماً حول مكافحة الإرهاب وتمويله يمكن أن يكون له آثار عديدة على العمل المصرفي حول العالم. ويفرض القانون الجديد على المصارف والمؤسسات المالية زيادة مراقبتها على الحسابات المفتوحة لديها، خاصة تلك العائدة للمصارف المراسلة الأجنبية وإبلاغ السلطات النقدية والمالية بأي حركات مشتبه بها. كما يمنح وزارة الخزانة الأميركية سلطات جديدة تمكنها من اتّخاذ إجراءات تأديبية مختلفة تجاه المصارف الأجنبية التابعة لدول تُعتبر مراكز لتبييض الأموال بشكل عام، مثل منعها من التعامل مع المصارف الأميركية. إضافة إلى ذلك، سيطلب من مكاتب الصرافة وتحويل الأموال إرسال التقارير حول النشاطات المشبوهة إلى وزارة الخزانة، بعد أن تبيّن أنّ بعض هذه المكاتب قد استُخدمت لتمويل نشاطات إرهابية في الولايات المتحدة.

كذلك في المجموعة الأوروبية، أقرّ وزراء المالية إتفاقية تعزّز مفهوم تبييض الأموال ليشمل جرائم أخرى إضافة إلى تجارة المخدرات، وتوسّع نطاق القوانين الخاصة بتصنيف العملاء وحفظ السجلات والإبلاغ عن العمليات المريبة لتطال العديد من أصحاب المهن كالمحامين والمحاسبين ومراقبي الحسابات والوكلاء العقاريين. واتفق الوزراء على الطلب من كل المؤسسات المالية في دولهم، بالإضافة إلى المؤسسات المالية في مراكز الجنات الضريبية، بالإبلاغ عن العمليات المالية المشبوهة لديها.

لكن رغم تشابه الاتجاه، هناك فارق مهم في الأسلوب بين أوروبا وأميركا. ففي حين تركّز القوانين الأميركية لمكافحة تمويل الإرهاب على متابعة حركة الأموال المشبوهة مع تحميل المصارف غير الأميركية مسؤولية رئيسية في تحديد العمليات المثيرة للشك وإيقافها، تحاول التشريعات الأوروبية تكبير نطاق مصادر المعلومات التي يمكن أن تُساعد على الوصول إلى مموّلي الإرهاب أنفسهم. وإذا كان من المبكر اليوم تحديد أي من الأسلوبين هو الأكثر فعالية أو إذا كانا سينجحان في القضاء على جرائم تبييض الأموال والإرهاب، لا شك أنّ كليهما يؤديان إلى النتيجة نفسها أي تقليص الميزات التي تقدمها أنظمة السرّ المصرفي في دول مختلفة حول العالم إن لم يكن إلغاؤها تماماً.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

"غلوبال" تبدأ تسويق شركة للتمويل السكني


عمر القوقه

بدأت شركة بيت الاستثمار العالمي "غلوبال" تسويق مشروع تأسيس شركة في الكويت لتمويل الإسكان "إسكان" تفترض، وفقاً للدراسة، أن يكون رأس مالها 25 مليون دينار كويتي تتوزّع على 250 مليون سهم.

نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار العالمي **عمر محمود القوقه** توقّع أن يبلغ صافي قروض شركة تمويل الإسكان 20 مليون دينار في السنة الأولى يرتفع إلى 126 مليوناً في السنة الرابعة، وبالتالي فمن المتوقّع أن يحقق صافي القروض نسبة نموّ سنوية مركّبة قدرها 19,9 في المئة خلال فترة عشرين سنة من التأسيس.

وارتكزت "غلوبال" في طرح الشركة إلى دراسة تحليلية ارتكزت إلى وتيرة النشاط العقاري وطبيعة التركيبة السُكانية وفرص الطلب على الإسكان، وخلصت إلى أنّ الحاجة إلى قيام هذه الشركة تعود إلى الأسباب الآتية:

1 – أهمية السكن لكل مواطن والذي يعتبر أهم القرارات في حياة الفرد أو الأسرة.

2 – الطلب المحتمل في سوق الإسكان الكويتي نتيجة الطفرة في عدد الأطفال والتي توحي بها التركيبة السُكانية للمواطنين الكويتيين.

3 – قائمة الانتظار الطويلة لدى المؤسسة العامة للرعاية السكنية والتي تقدّر بـ 52,000 طلب، حيث تبلغ فترة الانتظار بين 12–15 سنة.

4 – الفجوة الكبيرة التي يتركها القرض المقدم من بنك التسليف والادخار والتي تُقدّر ما بين 20–80 ألف د.ك، والتي لا بدّ من ملئها لإتمام عملية بناء المنزل.

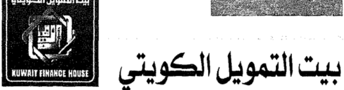
5 – تزايد الطلب على الإضافات والترميمات وإعادة بناء المنازل الموجودة.

6 – الحاجة لحلقة وصل تمويلية بين أصحاب المنازل والشركات الإسكانية في القطاع الخاص.

7 – كونها شركة من القطاع الخاص، فمن المؤكّد أنّها ستسعى إلى تقديم منتجات إسكانية مبتكرة ومرنة معدة بشكل جيد بحسب طلب العميل.

8 – الحاجة للخبرات العالمية اللازمة لتطوير قطاع التمويل الإسكاني في الكويت والذي ستعمل "إسكان" على توفيره من خلال جهازها الإداري.

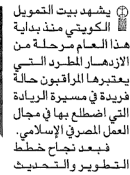
المحتويات



بيت التمويل الكويتي
ستراتيجية المصرف الإسلامي الشامل

يشهد بيت التمويل الكويتي منذ بداية هذا العام مرحلة من الازدهار المطرد التي يعتبرها المراقبون حالة فريدة في مسيرة الريادة التي اضطلع بها في مجال العمل المصرفي الإسلامي.

فبعد نجاح خطط التطوير والتحديث والتوسيع الخارجي ومكنّنة الأعمال، استمر بيت التمويل في تقديم خدمات ومنتجات جديدة واستقطاب شرائح متنوعة من العملاء، حيث قدّم "البيت" ثلث مجموع الخدمات الجديدة التي طرحتها البنوك الكويتية التسعة مجتمعة. كما واصل بيت التمويل تنفيذ ستراتيجية المصرفية الشاملة، إذ عمل على تنويع سلة خدماته وتقديم منتجات استثمارية انفرد بها عن باقي البنوك الإسلامية في المنطقة مثل صندوق "إعمار" الذي يوزّع أرباحاً على فترات قصيرة وصندوق سندات بقيمة ملياري دولار مع بنك BNP. ويهدف بيت التمويل من صندوق السندات هذا العمل على خلق سوق مالية إسلامية.





بدر الخزيم

وكان بيت التمويل السبّاق بين البنوك الكويتية في طرح خدمات مصرفية وتجارية وعقارية متطورة، مثل خدمات الواب (WAP) والتمويل الجوّال والإنترنت المصرفي وبيع العقارات عبر الإنترنت. هذا وعزّز بيت التمويل حصته في سوق الخدمات التجارية مثل بيع السيارات الجديدة والتأجير والمرابحات في أسواق الأثاث والمواد الإنشائية والمركبات وغيرها من خلال إضافة مميزات تنافسية عديدة على هذه الخدمات، ما مكنّه من تلبية الطلب المتزايد على الخدمات المالية الإسلامية في الكويت.

وترافقت ستراتيجية البنك الشاملة التي انتهجها بيت التمويل مع خطة توسيع إنتشاره عبر الفروع التي وصل عددها إلى 26 فرعاً، وأجهزة السحب الآلي (ATM) التي بلغت 66 جهازاً من بينها 14 جهازاً للسحب من داخل السيارة، وهي خدمة مصرفية ينفرد بها بيت التمويل.

توسّع في الأسواق العالمية

سعى بيت التمويل بقوة في السنوات الأخيرة للخروج إلى الأسواق العالمية وتدويل عملياته المصرفية الإسلامية من أجل خلق فرص استثمارية أكبر للعملاء. وتمّ ذلك بالفعل من خلال طرحه عشرة صناديق استثمارية ومحافظ عقارية، ومن خلال تمويل العديد من الصفقات التجارية والمشاريع الإستثمارية.

في هذا السياق يقول **بدر المخيزيم** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، أن للصناديق العقارية في الخارج حصة مهمة من استثمارات بيت التمويل. فهناك 3 صناديق لبيت التمويل تعمل في أسواق الولايات المتحدة برؤوس أموال تبلغ 220 مليون دولار.

البداية على هذا الصعيد كان العام 1995 مع صندوق "الدانة" العقاري بنحو 50 مليون دولار استثمرها بيت التمويل في 3 مجمعات سكنية في جنوب شرق الولايات المتحدة.

وفي حزيران / يونيو العام 2000، طرح بيت التمويل صندوق "الديرة" العقاري بقيمة 50 مليون دولار، ويعمل هذا الصندوق في مجال تأهيل وإعداد الأراضي العقارية، ومن المتوقّع أن يوزّع عوائد بنسبة 10 في المئة. إلى ذلك، يؤكّد **المخيزيم** أنّ صندوق "السور" العقاري الذي طرحه بيت التمويل مؤخراً يعمل بالإجارة في أصول عقارية قيمتها 300 مليون دولار، وذلك بالتعاون مع سيتيبنك.

يُذكر أنّ تسويق صندوق "السور" تمّ خلال شهر واحد نجح خلاله بيت التمويل بتغطية رأس المال وبزيادة 30 في المئة عن المعلن بداية، ما مكّن "البيت" من رفع رأس المال من 90 إلى 120 مليون دولار.

ويعتبر ذلك شهادة ثقة جديدة ببيت التمويل كمستثمر من الدرجة الأولى في الأسواق الدولية كما يقول **المخيزيم**.

صناديق بالإجارة

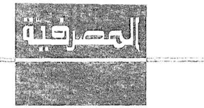
في سبيل تنويع صيغ الإستثمار، قدم بيت التمويل صناديق أخرى تعمل بمنتج الإجارة بصيغتها الإسلامية؛ من بين هذه الصناديق، صندوق "إعمار" (رأس ماله 200 مليون دولار) الذي يُعدّ الأول من نوعه من حيث أسلوب عمله، إذ يقدم عوائد لفترات قصيرة من أسبوع إلى شهر وذلك لتلبية احتياجات العملاء للحصول على تدفقات نقدية سريعة وإمكانيات عالية لتسييل استثماراتهم. وقد وزّع "إعمار" منذ تأسيسه أرباحاً بقيمة 6 ملايين دولار. كما طرح بيت التمويل صندوق "بيتك" الذي يعمل في مجال إجارة المعدات والأجهزة الثقيلة في الولايات المتحدة، وهو برأس مال 40 مليون دولار.

من جهة أخرى، يعتزم بيت التمويل طرح صندوق "البراق" للإجارة في مجال الطيران قبيل نهاية هذا العام. قيمة الصندوق 200 مليون دولار، وسيؤجر ما بين 10 إلى 15 طائرة من خلال إحدى الشركات التابعة لبيت التمويل والمتخصصة في هذا المجال.

يُشار إلى أنّ بيت التمويل اشترى بداية هذا العام 4 طائرات من شركة إيرباص العالمية بقيمة 200 مليون دولار لتأجيرها بواسطة شركة متخصصة.

الإستثمار المباشر

تُعدّ الهندسة المالية وإنشاء شركات جديدة، أو إعادة هيكلة شركات قائمة وشراء حصص فيها، توجّهاً من بيت الإستثمار نحو تعزيز استثماراته المباشرة؛ ويملك بيت التمويل ويشارك حالياً في 15 شركة تعمل في مجالات متنوّعة داخل الكويت وفي الخارج. وفي العام الماضي فقط شارك بيت التمويل في تأسيس سبع شركات تبلغ رؤوس أموالها 230 مليون دولار. هذا إلى جانب دخوله العام الماضي أيضاً في مشاريع بتمويلات قدرها 300 مليون دولار.■





شركة غلوبال آسيت مانجمنت GAM

التوسّع عربيّاً... وبشروط

عُرفت شركة إدارة الأموال العالمية Global Asset Management منذ تأسيسها من قبل Gilbert De Betton عام 1981، كمديرة لأموال طبقة "الدم الأزرق" لقب العائلات المالكة في أوروبا. إنّما لم تدم حصرية GAM بهذه الطبقة طويلاً، فبعد سنوات عدة من تأسيسها وتماشياً مع انتشارها الجغرافي في العالم أجمع، وسّعت الشركة من قاعدة عملائها النخبويين لتطاول الحكومات والشركات والأفراد، مما جذب أضخم المصارف السويسرية إليها حيث تمّ في أواخر العام 1999 شراء كامل حصص GAM من قبل UBS وأصبحت الشركة بالتالي تعمل من خلال قسم إدارة الأموال التابع للمصرف مع الحفاظ على استقلاليتها الإدارية والمالية.

وبعد مضي نحو عامين ما هي القيم المضافة التي حملتها هذه الحيازة؟ وما هي ستراتيجية GAM وخططها المستقبلية؟ وما هي نظرتها إلى العالم العربي؟ أسئلة كثيرة طرحتها الاقتصاد والأعمال على العضو المنتدب في الشرق الأوسط عايدة صعب، وهنا الحوار:

■ اليوم وبعد سنتين من حيازة UBS لـGAM، ما هي القيم المضافة التي قدمتها لكم هذه الحيازة وهل طرأت أيّة متغيرات على إستراتيجيتكم الاستثمارية؟

□ لو لم تكن GAM من المؤسسات الناجحة لما فكر أضخم مصرف في سويسرا والذي يعتبر من أكبر وأهم مدراء الاستثمار في العالم لمحافظ تناهز قيمتها التريليون دولار بشرائنا. ولأنّ سياسته تقضي بعدم المساس بالشركات الناجحة، بقيت سياسة GAM مستقلة ولم يطرأ أية تغيرات تذكر سواء في الإدارة أو آليات العمل. لكن ما أضافته هذه الحيازة هو قوة مالية أكبر في السوق الدولية وسهلت كذلك التوسّع نحو جذب عملاء جدد من الأفراد ممن هم على غير إطلاع بـGAM وبمدى أهميتها. لكنها لم تفتح لنا أسواقاً جديدة بل وسعت من شرائح العملاء لدينا. واستمرت GAM قبل وبعد الشراء بحصد الجوائز العالمية.

محترفون في السوق

■ ما هي الاتجاهات الحديثة لإدارة المحافظ المالية؟ وما هي الإجراءات الوقائية التي تمّ تبنيها لإنقاذ عملائكم من الهزة التي تعرضت لها أسواق التكنولوجيا؟

□ توزيع المخاطر وتنويع الاستثمارات هما العنوان الأبرز لسياسة إدارة الأموال التي تتبعها الشركة. فهذه السياسة ترتكز على الجمع بين الأسلوب الكلاسيكي وغير الكلاسيكي في إدارة الأموال والتي دأبت GAM على الحفاظ عليه وتطويره خدمةً لعملائها. وبرهن هذا الأسلوب على فعاليته، ذلك أننا استطعنا ضمان عائدات جيدة لصناديق الاستثمار ونجحنا في الحد من التقلبات في المحافظ التي نديرها مع الحفاظ على رأس المال. هذا الحفاظ الذي يندرج ضمن أولوياتنا بغضّ النظر عن نوعية العميل.

ونتميز عن باقي شركات إدارة الأصول بتعيين مدير استثمار لكل محفظة مالية الذي يتبع الخطوط العريضة التي تضعها اللجنة الاستثمارية في الشركة والمؤلفة من 3 أشخاص. هذه اللجنة التي تعتبر الصمام الرئيسي للشركة من وظائفها مراقبة الأحوال الاقتصادية في العالم أجمع ووضع الخطوط العريضة للسياسة الاستثمارية للشركة. ونعتبر أنّ تنويع الاستثمار عامل مهم في الحفاظ على الأداء المالي للمحافظ. فننوع استثمارنا عبر توزيع المحافظ على صناديق الاستثمار التي تديرها GAM للغير أو تلك التي تنشئها وتديرها لنفسها. كما نقوم بإدارة المحافظ الاستثمارية مع الصلاحية المطلقة DISCRETIONARY ASSET MANAGEMENT خاصة بالنسبة إلى الحكومات، ونختار على أساس ذلك الأسهم العالمية العالية الأداء. أمّا الخاصية الثانية التي تمتاز بها الشركة فهي إدارة صناديق الإستثمار بواسطة عقود فرعية مع مدراء صناديق استثمارية متخصصة أثبتوا جدارتهم وكفاءاتهم العالية في هذا المضمار. وهذه الصناديق هي متنوعة القطاعات وفي عدة مناطق multi management process.

فالاستثمار دائم التغير وكذلك الاتجاهات العالمية له، وهو عملية ديناميكية وليست "ستاتيكية" ثابتة. وعليه فإنّه يخضع لعدة مؤثرات سواء على الصعيد الماكرو اقتصادي أو الميكرو اقتصادي. ولا يمكن تحديد الاتجاهات الاستثمارية بشكل واضح إنما نحن نؤمن بأنّ الاستثمار في الأسهم على المدى الطويل، وبغضّ النظر عما شهدته الأسواق المالية من تقلبات، هو أفضل أداء للاستثمار. فنحن لسنا مستثمرين متاجرين MARKET TIMERS بل تقوم سياستنا بالاستثمار على المدى الطويل من خلال التنويع بين الأسهم والأدوات المالية الأخرى.

وتجنبنا الهزّة المالية التي تعرضت لها أسواق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من

خلال زيادة حجم الاستثمارات في الأدوات المالية البديلة (alternatives). فسياسة الاستثمار لدينا ترتكز على اختيار أفضل الشركات أداء في المؤشرات المالية العالمية وليس المؤشر بحدّ ذاته. فنحن لا نتقيد بمؤشر فقط بل ننظر إلى السوق المالية ككل حتى لو أنّ بعض الشركات التي نستثمر فيها لا تدخل ضمن هذا المؤشر أو ذاك.

أداء متميّز

■ **كيف تقيمون أداء الصناديق لديكم؟ وهل تتعاملون مع شركات ناشئة أو تلك المتواجدة أصلاً في السوق؟**

□ تؤمّن GAM مروحة واسعة من الصناديق التي تتناسب وحاجات القاعدة الواسعة من العملاء الدوليين. وتقوم هذه الصناديق على عدّة معايير رئيسية أبرزها: نوعية الإدارة ومراقبة المخاطر.

فالشركة تعمد من خلال الدراسات والأبحاث التي تعدها إلى الأخذ بعين الاعتبار الشركة المنوي الاستثمار بأسهمها فنقوم بزيارات لها وندرس هيكليتها وأساليب الإدارة المتبعة فيها كما نلجأ إلى درس وضعية هذه الشركة في السوق ومنافسيها. وتخضع هذه الشركة إلى فترة تجريبية تمكننا من رصد اتجاهاتها المستقبلية. وكذلك الأمر بالنسبة إلى صناديق الاستثمار التي تخضع بدورها إلى فترة تجريبية وترفع تقارير عن أدائها وما يُساعدنا في ذلك المستوى العالي من الأتمتة automation التي تنفرد به GAM، ويُمكّننا البرنامج التشغيلي software المتبع لدينا من رصد أداء كافة الصناديق الموجودة في العالم واختيار الأفضل.

ومن ثمّ نلجأ إلى توزيع المحفظة وفق نسب مدروسة على الصناديق المتنوعة التخصصات: التكنولوجيا والاتصالات والإعلام والإنترنت والصحة (...الخ) لكننا لا نعتمد على صندوق متخصص واحد في إدارة المحفظة المالية ذلك أنّ سياسة الشركة لا ترتكز على الاستثمار بقطاع أو بخغرافية معينة بل على توزيعها وتنويعها.

ونعتمد في تقييم أداء الصناديق على مقارنة مع المؤشرات العالمية... وعلى سبيل المثال حققت الصناديق الأوروبية GAM EUROPENEAN HEDGE في الفترة الممتدة من 1998/1/6 إلى 2001/06/29 عائداً مركباً بنسبة 9,99 في المئة سنوياً مقارنة بمؤشر مورغان ستانلي العالمي الذي حقق في الفترة ذاتها عائداً مركباً بنسبة 3,07 في المئة.

وكذلك كانت نتائج صناديق أميركا الشمالية GAM GAMCO جيدة إذ كانت نسبة التغيير للعائد المركب بين 1987/02/10 و 2001/6/25 15,87 في المئة مقارنة بمؤشر ستاندر أند بورز الذي حقق للفترة نفسها 15,57 في المئة.

.. وفي المنطقة العربية

■ **لديكم مكتب تمثيلي في الكويت، لماذا تمّ اختيار الكويت تحديداً؟ ومن هم أبرز عملائكم من العرب، وكيف يتم التسويق لجذب عملاء جدد؟**

□ عندما قررنا الدخول منذ نحو العامين إلى المنطقة قمنا بدراسة لقاعدة العملاء فيها وتبين لنا على أثر هذه الدراسة أنّ غالبية العملاء هم من الكويتيين. هذا فضلاً عمّا لقيناه من دعم من قبل الحكومة الكويتية لا سيما كل المزايا والتسهيلات التي تقدمها منطقة التجارة الحرة. لذلك كان قرارنا مبنياً على عاملين: البقاء على مقربة من عملائنا والإفادة من التسهيلات المقدمة لنا.

أمّا قاعدة عملائنا العربية فهي موزعة لكن التركيز في الخليج: السعودية، الإمارات، قطر والبحرين. ويعمل اليوم في مكتب الكويت نحو 6 موظفين. أمّا التسويق فيتم من خلال لقاءات مباشرة مع العملاء لغاية اليوم أقوم بها وحدي بمساندة من فريق العمل الموجود في الكويت. إنما هنالك نية في التوسّع.

ولا ترتكز سياسة التسويق على بيع التجزئة للصناديق retail التي تستوجب حدّاً أدنى من مبلغ الاستثمار 5000 دولار، بل تقوم على إنشاء تحالفات مع مصارف أو مؤسسات استثمارية ومالية معروفة لبيع هذه الصناديق. هذا إلى جانب علاقات مباشرة مع الشركات الكبيرة والأفراد أصحاب الثروات. والتحالفات التي نقوم بها هي على نوعين إمّا عبر علاقات مع مؤسسات دولية كـ تحالفنا مع ميريل لينش وبرودنشل، وإمّا عبر علاقات محلية لخدمة السوق المحلية. ونحن بصدد إجراء محادثات مع المصارف المحلية للقيام بتحالفات لتسويق صناديق يملكها المصرف نفسه ونقوم نحن بإدارتها وإمّا لتسويق صناديق لـ GAM نفسها. ويهمنا أن تكون سياسة المصرف الذي سنعتمده في تحالفاتنا التزام مجلس إدارته بتطوير الخدمات المصرفية للأفراد PRIVATE BANKING وليس تشجيع الودائع وفق الثقافة المصرفية التقليدية والتي عليها أن تتغير في ظل المتطلبات التي تفرضها العولمة.

مستعدون، لكن !

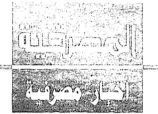
■ **ما تقييمكم للسوق العربية سواء من حيث حجم الثروات أو سلوك العملاء؟**

□ في الواقع يصعب تقييم حجم الثروات في العالم العربي، إنما باعتقادنا أنّه حجم كبير. ويعود السبب في ذلك إلى السرية والنقص في الشفافية المتبعة في التعاملات سواء من ناحية الحكومات أو الأفراد. وفي ما يتعلق بالوعي الاستثماري لدى العميل العربي نلاحظ أنه يقتصر على الاستثمار في الودائع. فهو لم يصل بعد إلى مستوى الوعي الموجود لدى مثيله في العالم الغربي. ومن خلال أداء صناديقنا الاستثمارية نلاحظ أنّ أكثر منطقة تستثمر في الصناديق هي أميركا، ثمّ أوروبا، ثمّ العالم الثالث الذي تندرج ضمنه الدول العربية.

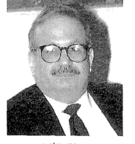
■ **هل هناك نيّة لدى GAM باستثمار أموالها في الأسواق المالية العربية التي تشجّع في هذه الفترة على الاستثمار فيها؟ أو أنكم تفكرون بالاستثمار في شركات عربية لا سيّما شركات الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات العربية؟**

□ على رغم الانفتاح الذي شهدته بعض الدول العربية لتشجيع الاستثمار الأجنبي، لا يزال هنالك الكثير من القيود القانونية للاستثمار في صناديق استثمار عربية. وعلى العالم العربي إذا أراد انفتاحاً حقيقياً أن يعلم الشركات الأجنبية عنه. لغاية اليوم لا نستطيع شراء أسهم إنما نستطيع شراء صندوق كامل في بعض الدول. المطلوب على هذا الصعيد الوضوح والشفافية المطلقة لكي نتمكن من دراسة الصندوق والسوق واتخاذ القرار في الدخول فيه أم لا. لا مانع لدينا من الاستثمار في صناديق عربية المنشأ أو في شركات عربية فلدينا صندوق الإستثمار المخصص للدول النامية وقمنا باستثمارات في أميركا اللاتينية ولا أرى من مانع لتكرار التجربة في الدول العربية إنما بشرط مواءمة شروط الاستثمار للمعايير الموضوعة من قبل شركتنا.

وتكمن المعضلة الأبرز برأيي في التقصير الحاصل سواء من الدول أو الهيئات المعنية أو الشركات في التسويق لهذه المعطيات وإطلاع الشركات أو المؤسسات المالية على وضعية الإستثمار بشكل عام. فنحن لدينا الإستعداد إنما تنقصنا المعرفة بطبيعة هذه الأسواق. ■



"الخليج الدولي": قرض للبحرين بـ100 مليون دولار


د. خالد الفايز

وقّع عبد الله حسن سيف، وزير المالية والاقتصاد الوطني، نيابة عن حكومة دولة البحرين، على اتفاقية قرض انتقالي مع بنك الخليج الدولي بقيمة 100 مليون دولار أميركي (37,8 مليون دينار بحريني).

يستخدم هذا القرض لتغطية جزء من تكاليف مشروع تشييد المرحلة الثانية من محطة الحد لإنتاج الكهرباء والماء، لتوليد طاقة كهربائية إضافية مقدارها 700 ميغاواط. ويُعتبر هذا المشروع أحد المشاريع الستراتيجية التي تُوليها حكومة البحرين أهمية كبيرة.

وسيتمّ الوفاء بالمبالغ المسحوبة من هذا القرض من القروض متوسطة الأجل، التي تعمل وزارة المالية والاقتصاد الوطني على ترتيبها مع مجموعة من المصارف المحلية والعالمية، علماً بأن كلفة مشروع المحطة الجديدة يبلغ نحو 113 مليون دينار بحريني (300,4 مليون دولار أميركي) بموجب العقد الذي وقّعته وزارة الكهرباء والماء مع شركة ألستوم باور الفرنسية.

البنك الأهلي التجاري


عبد الله باحمدان

قال عبد الله سالم باحمدان، رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب للبنك الأهلي التجاري، أنّ الأرباح التشغيلية حتى نهاية الربع الثالث من العام 2001 بلغت وقبل تجنيب مخصصات خسائر القروض والاستثمارات 1730 مليون ريال أي بزيادة 31,7 في المئة عن الفترة المماثلة من العام الماضي، مُشيراً الى أنّ العائد على متوسط الموجودات بلغ 1,9 في مقابل 1,7 في المئة خلال الفترة نفسها.

وأشار باحمدان الى أنّ صافي القروض والسلف ارتفع بنسبة 6 في المئة ليصل الى 39,7 مليار، مُشيراً الى أنّ الزيادة هي أكثر من ذلك إذا ما تمّ استثناء بعض التسويات التي تمت لديون كبيرة خلال الربع الثالث من العام الحالي، موضحاً أنّ هذه الزيادة ناتجة من التوسّع في القروض والمرابحات الشخصية والاقبال الكبير على منتج "تيسير الأهلي".

الى ذلك زادت الودائع بمقدار 8,5 مليارات ريال وبنسبة 12,7 في المئة لتصل الى 75,4 مليار ريال. أمّا الموجودات فبلغت 96,5 مليار ريال مقارنة بـ 94,9 ملياراً، أي بزيادة نسبتها 1,7 في المئة.

ونوّه باحمدان بخدمات البنك الاسلامية والخدمات الالكترونية من خلال التوسّع في الخدمات الهاتفية والإنترنتية ومكائن الصرف الآلي البالغة 553 جهازاً.

من جهة أخرى أنهى البنك استعداداته لاطلاق نظام تداول الأسهم المحلية الجديد "تداول" بعدما نجح في توفير أحدث التقنيات اللازمة لعمليات التداول والتدريب لجميع الوسطاء.

ويتمتّع نظام "تداول" بمزايا عدّة حيث يستطيع العميل إتمام عمليات البيع والشراء في اللحظة نفسها من أي مكان يتواجد فيه، ومن المتاح تنفيذ الأوامر من جميع فروع البنك من دون الحاجة الى إحضار إشعار الملكية.

الى ذلك، كرّم البنك في احتفالٍ خاص خريجي الدفعة الثانية من منسوبي البنك وعددهم 37 موظفاً والذين استكملوا المهام الموكلة لهم في مجال تنفيذ بعض المشاريع الاجتماعية المختارة والتي تعكس الترابط الوثيق بين موظفي البنك والمجتمع.

البنك العربي الوطني


نعمة صباغ

حقق البنك العربي الوطني في نهاية الربع الثالث من العام الحالي نمواً متوازناً في جميع بنود قائمة الدخل، فقد نما إجمالي دخل العمليات بنسبة 19,8 في المئة ليصل إلى 1130 مليون ريال مقارنة بـ 943 مليوناً للفترة نفسها من العام 2000.

أمّا صافي الدخل قبل خصم مخصصات الائتمان فزاد بنسبة 30,4 في المئة ليصل إلى 595,3 مليون ريال في مقابل 456,3 مليوناً، أمّا صافي الدخل فزاد بنسبة 21,2 في المئة ليصل إلى 364,1 مليوناً مقابل 300,4 مليون ريال. واقتطع البنك مخصصات ائتمان احترازية بقيمة 231,2 مليون ريال مقابل 156 مليوناً.

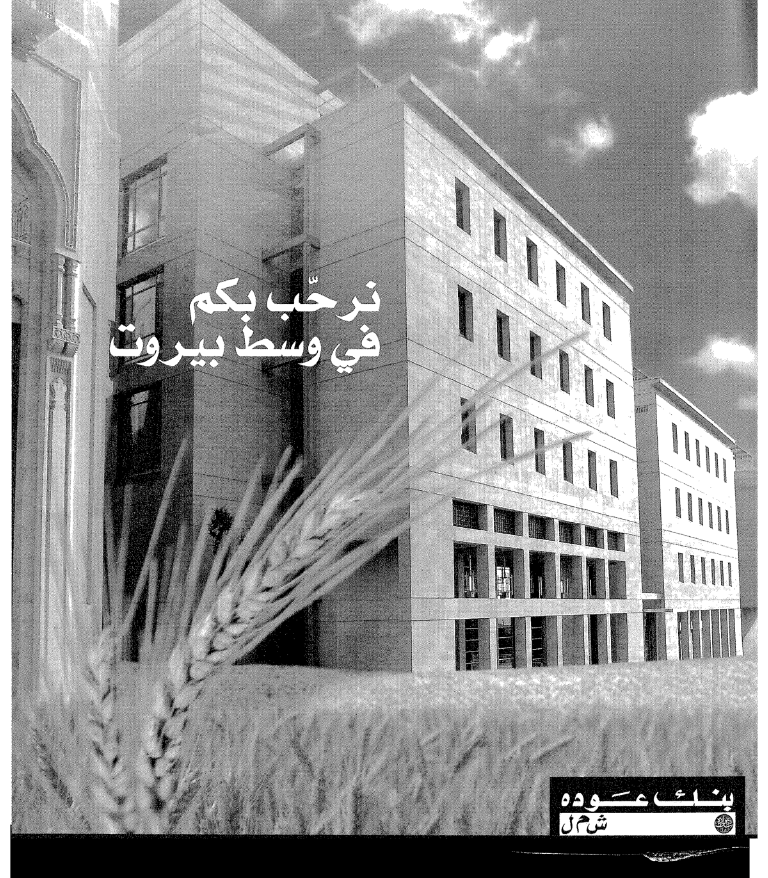
عضو مجلس الإدارة المنتدب نعمة صباغ قال: "يواصل البنك مسيرة النمو المستقرّ ويسعى إلى الارتقاء بمستوى الخدمات النوعية المقدمة للعملاء". وأشار إلى طرح البنك العديد من المنتجات والخدمات مثل "الهاتف العربي" و"الجوّال العربي".

بنك الرياض


محمد أبا الخيل

بلغ صافي أرباح بنك الرياض في نهاية الفصل الثالث 1008 ملايين ريال، أي بنمو نسبته 17,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2000. وتعود هذه الزيادة في الأرباح إلى ارتفاع إجمالي دخل العمليات إلى 2029 مليون ريال أي بزيادة 15,3 في المئة، كما سجّل صافي دخل العمولات الخاصة زيادة بنسبة 16,2 في المئة لتصل إلى 1656 مليون ريال.

ونتيجة لذلك، ارتفع معدل ربحية الموجودات إلى 2 في المئة في مقابل 1,8 في المئة، ومعدل العائد على حقوق المساهمين إلى 14,6 في


نرحّب بكم
في وسط بيروت
بنك عوده
ش م ل

المئة في مقابل 13 في المئة.

وبرز النشاط التوسّعي بارتفاع إجمالي الموجودات إلى 66 مليار ريال بزيادة 3,9 مليارات تمثّلت في تحسّن محفظة القروض إلى 20,5 مليار ريال، وجملة الاستثمارات إلى 27,7 مليارا، كما حافظ البنك على مستويات عالية من السيولة لخدمة عملائه.

وأشار بيان صادر عن البنك أنّ تدهور الأسواق العالمية الذي أعقب أحداث 11 أيلول/ سبتمبر أثّر على المحفظة التجارية للبنك وعلى الصناديق الاستثمارية المدارة، إلاّ أنّ هذا التأثير كان محدوداً.

من جهة أخرى، بدأ بنك الرياض أوائل الشهر الماضي تشغيل نظام تداول الأسهم الجديد "تداول" الذي يمكّن عملاء البنك من خلال مراكز الاستثمار المنتشرة في أغلب المناطق والمدن من بدء تداول الأسهم وإدخال أوامر البيع والشراء. ومن أهم خصائص هذا النظام التنفيذ الفوري لبيع وشراء الأسهم في اليوم نفسه بعد فتح حساب في البنك والحصول على كشف حساب يظهر رصيده في الشركة المعنية بالعملية.

من جهة أخرى، قال رئيس مجلس إدارة بنك الرياض الشيخ **محمد أبا الخيل** أنّه تجري اتصالات مع البنك الإسلامي للتنمية بغرض تطوير منتجات وخدمات البنك الإسلامية. ويأتي هذا التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية نظراً إلى ما يتوفّر لدى البنك من خبرة ومصداقية في طرق التمويل والاستثمار الإسلامية.

بنك الكويت الوطني

حقّق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 83,2 مليون دينار كويتي (نحو 275 مليون دولار) بزيادة 9 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 2000.

ووصل بذلك العائد على موجودات المصرف إلى 2,7 في المئة والعائد على حقوق المساهمين إلى 26,8 في المئة، وهي من أعلى المعدلات عالمياً.

إبراهيم دبدوب

وأشار **إبراهيم دبدوب**، رئيس المدراء العامين، أن نتائج المصرف كانت جيدة على الرغم من الظروف الصعبة التي تمرّ بها إقتصادات العالم وانخفاض أسعار الفائدة عالمياً ومحلياً، إضافة إلى عدم استقرار الأسواق وذلك بفضل مواظبة بنك الكويت الوطني على تطبيق ستراتيجية ناجحة في تنويع نشاطاته ومصادر إيراداته وتوزيع مخاطره فضلاً عن توفير خدمات مالية متطورة محلياً وفي مختلف فروعه الخارجية.

يُذكر أنّ بنك الكويت الوطني حاصل على أعلى تصنيف إئتماني بين المصارف العربية ومصارف الأسواق الناشئة من مؤسسات تصنيف عالمية عدّة منها "موديز" و"ستاندرد آند بورز".

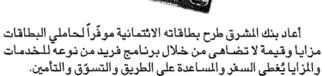
بنك أبو ظبي الوطني

أعلنت فيزا العالمية بالاشتراك مع بنك أبو ظبي الوطني وكاردتك المحدودة عن تطبيق برنامج فيزا الشامل لبطاقات الائتمان / الدين والبطاقات الذكية لدى بنك أبو ظبي الوطني. ويمثّل هذا الاعلان الأوّل من نوعه الذي يشمل تطبيقات المصدرين والمتملكين، والذي سيتم طرحه في منطقة شبه الجزيرة العربية.

وقد عزّز هذا الاصدار من وضع البنك كأحد الروّاد الاقليميين في مجال الدفع الالكتروني، كما عزّز موقع كاردتك المحدودة كأحد المزوّدين الروّاد لأنظمة شاملة ومتكاملة في مساندة عملائها.

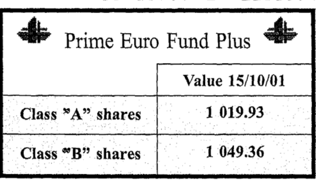
بنك المشرق





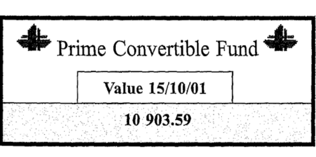
أعاد بنك المشرق طرح بطاقاته الائتمانية موفّراً لحاملي البطاقات مزايا وقيمة لا تضاهى من خلال برنامج فريد من نوعه للخدمات والمزايا يُغطي السفر والمساعدة على الطريق والتسوّق والتأمين.

وقال **ستيفن بينتو**، رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك المشرق بأنّ هذه أهم عملية تطوير رئيسية منذ أن أصبح بنك المشرق أول بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة يقوم بطرح بطاقات الائتمان. ومثّلت كذلك أفضل عرض قيم من بين بطاقات الائتمان الأخرى في أرجاء المنطقة كافة، ومن دون أي زيادة في الرسوم، فإن حملة البطاقات الجديدة أو الأعضاء الذين يجددون بطاقاتهم سيحصلون مجاناً على عضوية المجموعة العربية للسيارات بقيمة تصل الى 500 درهم توفّر خدمات غير محدودة للمساعدة على الطريق تُغطي خدمة سحب السيارات في المناطق الوعرة أو داخل المدن، وكذلك تشمل أنواع أعطال السيارات كافة. وبالإضافة الى ذلك يحق لهم



Prime Euro Fund Plus

	Value 15/10/01
Class "A" shares	1 019.93
Class "B" shares	1 049.36



Prime Convertible Fund

Value 15/10/01
10 903.59

الحصول على خدمة تسجيل سيارة سنوياً مجاناً ورخصة قيادة دولية مجاناً.

ويستلم حاملو البطاقات أيضاً بطاقة داينينغ بنك المشرق للمطاعم مجاناً تبلغ قيمتها 195 درهماً تؤهلهم للحصول على خصومات تصل الى 33 في المئة لدى أكثر من 1,100 منفذاً مختاراً تشمل المطاعم ومنافذ الترفيه والتسلية والمنافذ ذات العلاقة بالسفر في دولة الإمارات العربية المتحدة وأنحاء الخليج والهند كافة، وسيتم إضافة المزيد من البلدان قريباً.

بنك دبي الإسلامي



أعلنت شركة بترول الإمارات الوطنية (اينوك) عن إبرام عقدين كبيرين مع بنك دبي الاسلامي بما يمنح المجموعة ذات الأنشطة المتنوعة، رأس مالاً عاملاً وتمويلاً عقارياً طويل الأجل.

ووقّع العقدين في دبي، د. **محمد خلفان بن خرباش** وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، والمهندس **حسين سلطان** المدير التنفيذي لمجموعة اينوك وعضو مجلس الادارة، و**طيب الملا** المدير التنفيذي لشركة اينوك العالمية للتكرير والتسويق.

وبلغت قيمة العقد الأوّل 50 مليون دولار أميركي (182,5 مليون درهم)، وهو عبارة عن عقد وكالة إسلامية (وكالة) لمدة عام، أمّا العقد الثاني الذي تبلغ قيمته 20,5 مليون دولار أميركي (75 مليون درهم) والمتاح لمدّة إثنتي عشرة عاماً، فتمّ توقيعه بين البنك وشركة اينوك للعقارات المحدودة والتي تمتلك وتدير ثلاثة مبان كبرى في دبي.

بنك دبي التجاري وشركة ITS

وقّع بنك دبي التجاري عقداً مع شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) الوكيل الحصري لنظام "فينيكس" والتي تُعتبر من الشركات الرائدة في مجال تقديم الحلول المتعلقة بتقنية المعلومات في منطقتي الخليج والشرق الأوسط وذلك لتوفير نظام مصرفي متطوّر لعمليات البنك الرئيسية.

ووقّع العقد عن بنك دبي التجاري **يعقوب يوسف حسن** المدير العام لقطاع التطوير، وعن شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية



يعقوب حسن وخالد السعيد يوقعان على العقد

خالد السعيد مدير عام الشركة.

وبموجب هذا العقد ستقدّم شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS)، النظام المصرفي الأساسي "فينيكس" من مجموعة لندن بريدج الذي يؤمن بيئة مصرفية متكاملة تُغطي جميع العمليات الرئيسية الخاصة بمعالجة بيانات البنك ما يُساهم في رفع مستويات الخدمة للعملاء وتعزيز الكفاءة وسرعة ودقّة إنجاز العمل.

وجاء قرار بنك دبي التجاري باختيار هذا النظام بعد شهور عدّة من التخطيط والتقييم الدقيق المفصل للعديد من المنتجات والخيارات الأخرى، وسيعمل نظام "فينيكس" على أجهزة HP.

هوية جديدة للبنك الأهلي المتحد

محمد جلال

اعتباراً من أول تشرين الأوّل/أكتوبر الماضي انطلق البنك الأهلي المتحد في البحرين الذي يملك حصة 31 في المئة من معاملات السوق، وهذا البنك هو نتيجة اندماج البنك الأهلي التجاري وبنك البحرين التجاري.

وللبنك شبكة فروع تضم 13 فرعاً و17 ماكينة للصرّاف الآلي، ومن المقرّر فتح فروع أخرى.

وقال رئيس مجلس الإدارة **محمد جلال**: "كان الدمج بين البنك الأهلي التجاري وبنك البحرين التجاري ناجحاً للغاية ودعم موقعنا كأحد البنوك التجارية الكبرى في البحرين".

ويسترن يونيون

احتفلت شركة ويسترن يونيون ذات الريادة العالمية في خدمات التحويلات النقدية، في 21 آب/ أغسطس الماضي بتدشين موقعها المئة في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال المكتب الرئيسي لـ بنك المشرق في دبي، والذي قدمت له درعاً تذكارياً لهذه المناسبة.

LEBANON'S AMBASSADOR TO THE SKIES.



Since the beginning of history, the majestic cedar has been the symbol of Lebanon, a land of startling contrasts, renowned for its warmth and hospitality. As the country's national carrier, MEA is proud to bear the cedar tree aloft, casting its tradition of warm welcome around the world.
MEA offers the most non-stop flights between Lebanon and Europe, the Gulf, Middle East and Africa with very convenient timings, on-time departures, unsurpassed customer care and frequent flyer miles.

For more information contact your local travel agent or Middle East Airlines on 01-629999 or at www.mea.com.lb.



Subscribe to our Cedar Miles program now and start earning free travel on MEA.
Log on to www.mea.com.lb/cedarmiles/apply.htm

ويسجّل هذا الحدث النمو المذهل لخدمات شركة ويسترن يونيون في دولة الإمارات التي انطلقت قبل ست سنوات فقط، كما أنّ أهمية هذه المناسبة تتضاعف كونها تتواكب مع الاحتفال بافتتاح الموقع العالمي الـ 100 ألف لـ ويسترن يونيون في مومباي في الهند.

أنيل كابور، مدير منطقة الخليج وجنوب آسيا، قال في المناسبة: "إن شركاءنا الستراتيجيين، بشبكاتهم الوطنية الممتازة ونظرتهم الخلاّقة، كانوا دوماً وما زالوا عنصراً مهماً في نموّنا. ونحن سعداء بشراكتنا لـ بنك المشرق وبمشاركتنا لطموحهم في تقديم خدمات مالية حديثة وفعّالة لعملائهم في الإمارات".

الاحتفال بهذه المناسبة، والذي جاء أيضاً ضمن إطار احتفالات أونام، تمّ من خلال عملية تحويل نقدي حية من **إندو كومار** (التي هي أيضاً عميلة لـ بنك المشرق) إلى والدتها في مومباي، من دون حاجة إلى المحوّل أو المحوّل إليه لاستخدام حساب مصرفي.

كما تحدّث **سانجاي كاو**، نائب رئيس بنك المشرق ورئيس قسم التسويق، بهذه المناسبة فقال: "إن الطبيعة الديمغرافية لدولة الإمارات والتي تتميّز بالتواجد الضخم لمواطني الدول الأخرى حتّمت علينا أن نوفّر لعملائنا وسائل موثوق بها، آمنة وفعّالة للتحويلات النقدية من وإلى أي مكان في العالم. ويأتي ذلك منسجماً مع التزامنا بتقديم أكثر الخدمات المصرفية راحة لعملائنا. إنّ إضافة خدمات ويسترن يونيون للتحويلات النقدية إلى كل فروعنا في دولة الإمارات العربية المتحدة ستريح عملاءنا وتسهّل عليهم عملية التحويل النقدي الآمن والموثوق من أقرب فروع بنك المشرق إليهم إلى أي شخص في أي مكان حول العالم".

احتفالات مومباي دُشنت بحضور وزير الاتصالات **رام فيلاس باسوان**، والذي قدّم لرئيس ويسترن يونيون **ويليام توماس** "First Day Cover" بمناسبة الافتتاح التاريخي للفرع المئة ألف لـ ويسترن يونيون حول العالم.

وصرّح **كارلو بيتي – بيروتو**، نائب الرئيس الإقليمي في ويسترن يونيون لمنطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا خلال تواجده في مومباي قائلاً: "إنّ التعامل مع ويسترن يونيون للتحويلات النقدية يوفّر راحة البال لكل من المحوّل والمحوّل إليه حيثما تواجدا في أي مكان حول العالم، وذلك من خلال إتمام عملية التحويل النقدي خلال دقائق، حيث يستطيع الناس إرسال نقودهم بأمان، مصداقية وسرعة عبر شبكة عالمية من البنوك، محلات الصرافة، مكاتب البريد، الوكالات السياحية، المتاجر الغذائية، خدمات البريد السريع، مواقع صرف الشيكات، محطات القطار وحتى المطارات. وسواء كان الناس يعملون في بلاد أجنبية ويرسلون النقود إلى ذويهم في أوطانهم، يتلقون نقوداً بديلة عن نقود فُقدت منهم أو سُرقت، يرسلون نقوداً إلى أبنائهم الذين يدرسون في الخارج، يقدمون المساعدة لمريض بحاجة، أو يدفعون قيمة عمليات أو مصالح تجارية؛ في كل هذه الحالات سيجدون دوماً ويسترن يونيون بجانبهم لتقدّم لهم خيارات مريحة من المواقع التي تعمل لساعات إضافية. ومن خلال خدمة العملاء المتميّزة التي تقدمها، تعمل ويسترن يونيون بكد لتؤمن راحة عملائها".

ويسترن يونيون للخدمات المالية:

ويسترن يونيون للخدمات المالية Western Union Financial Services التي هي جزء من مجموعة First Data، تُعتبر من أكبر الشركات عالمياً في تقديم خدمات التحويل النقدي، حيث بإمكان عملائها إجراء تحويلاتهم النقدية من خلال 100,000 وكيل عالمي في أكثر من 186 بلداً ومقاطعة حول العالم، وذلك باستخدام شبكات ويسترن يونيون وأورلاندي فالوتا للتحويلات النقدية. يُذكر أنّ ويسترن يونيون عُرفت في القِدم، منذ إنشائها العام 1851، بالخدمات البرقية الرائدة في عصرها التي كانت تقدمها، ومن ثمّ وسّعت نشاطها ليشمل خدمات التحويل النقدي الإلكتروني منذ العام 1871. وفي العام 2001، تحتفل ويسترن يونيون بعيدها الـ 150.

150 مليون دولار لـ"مصر للطيران"

وقّعت شركة مصر للطيران إتفاقية قرض مصرفي بمبلغ 150 مليون دولار مع بنوك مصرية وعالمية عدّة لتمويل عملية تجديد أسطول الطائرات، وهي العملية التي ستستغرق 10 سنوات.

يتزعّم عملية التسويق المصرفي للقرض كل من بنك المؤسسة العربية المصرفية – مصر وبنك مصر الدولي وبنك أوف نيويورك.

وقال **هاني سيف النصر** الرئيس التنفيذي لبنك المؤسسة العربية المصرفية – مصر، أنّ البنوك الثلاثة مسؤولة عن الترويج وتغطية الاكتتاب من القرض خلال مدة زمنية لا تزيد عن ثلاثة أشهر، مُشيراً الى أنّ بنك المؤسسة بادر بالاكتتاب بمبلغ 15 مليون دولار بنسبة 10 في المئة من القرض.

وأضاف أنّ لجنة تسويق مصرفي من بنك مصر الدولي وبنك المؤسسة المصرفية ستقوم بجولة تسويقية في منطقة الخليج العربي خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر الجاري لحثّ بنوك خليجية على الاكتتاب في القرض.

وأوضح **سيف النصر** أنّ مبلغ القرض سيتم تخصيصه لشراء طائرتين من طراز بوينغ 747 لحساب مصر للطيران، مُشيراً الى أنّ خطة الشركة تشتمل على شراء 10 طائرات من هذا الطراز.

بورصة القاهرة والأموال غير المشروعة

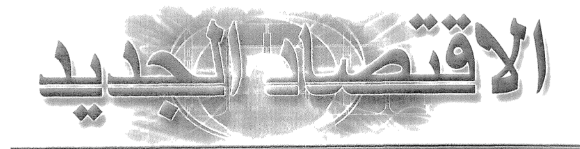
أصدر وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية المصري د. **يوسف بطرس غالي** قراراً بتعديل لائحة قانون سوق المال.

يلزم القرار شركات السمسرة وشركات إدارة المحافظ وصناديق الاستثمار باتخاذ الاجراءات اللازمة لمنع استثمار أية أموال غير مشروعة "عمليات غسل الأموال" داخل السوق، وإبلاغ هيئة سوق المال بأية عمليات تُثير شبهة التعامل بأموال غير مشروعة.

مونديال تشتري شركة انتيغرا

شركة مونديال للخدمات المالية المستقلة تملّكت شركة انتيغرا للخدمات المالية في قطر؛ وبدأت مفاعيل التملّك في الأول من تشرين الأول/أكتوبر مع انضمام جميع المستشارين الماليين في انتيغرا الى فريق عمل مونديال في دبي.

وشركة انتيغرا بدأت عملها في قطر العام 1997 ولها قاعدة تضمّ 1000 عميل، وهي تتمتّع بسمعة جيدة. ■



مرحلة ترقّب وحذر

السؤال المستمر هو: ما هي أوجه تأثير أحداث 11 ايلول \ سبتمبر على سوق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في المنطقة؟

الأخبار كثيرة الى درجة لم يعد يعرف منها الصحيح والخطأ، لكن الشركات لا زالت تعمل والوكلاء لا زالوا يبيعون والصفقات المبرمة تنفّذ ومعظم المعارض كما المؤتمرات تُعقد في مواعيدها.

مثلاً، من الأخبار المتداولة أنّ العديد من المسؤولين في الشركات الأجنبية يتجنبون السفر الى المنطقة وبعض الشركات تعلن أنّ اي زيارة لموظفيها الى البلدان العربية هي على مسؤولية الموظف لا الشركة.

لكن هل يعني ذلك أنّ المشاريع توقفت؟

عملياً لم يعلن عن تعليق تنفيذ أيّ مشروع في أي بلد عربي إلّا أنّ الشائعات والأخبار تنتشر من دون ضوابط.

وثمة من يقول أن قطاع التكنولوجيا لا يمكن أن يكون عرضة للخطر لأن في وقت الازمات تشتد الحاجة أولاً الى الاتصالات بكل أشكالها، واذا اخذنا في الاعتبار أن الاتصالات والتكنولوجيا وجهان لقطاع واحد، فكيف سيتضرر القطاع؟

والحقيقة أن الاتصالات فعلاً تشكّل عصب الحياة اليومية لكل الناس فكيف في وقت الازمات مع الاستغناء عن السفر بالطائرات؟ إضافة الى ذلك، لا يمكن تجاهل حقيقة ان الولايات المتحدة تعتمد بقوة على التكنولوجيا لأنها من عناصر تفوقها العالمي وانتشار شركاتها في الاقطار المختلفة.

لكننا مع كل ذلك لا يمكننا تجاهل أن الأحداث اليوم في أفغانستان ليست هي مصدر التخوّف بقدر ما هو الخوف من تطوّر الحرب وعلى نحو غير معروف. وهذا أدى على أرض الواقع الى صدمة نفسية كبيرة لدى الشركات والمؤسسات العربية والأجنبية وأدّى بها الى ابطاء أو ايقاف أو تأجيل أو تخفيف أو تقليص ... لمجمل أعمالها انتظاراً لما قد تحمله التطورات.

ولذلك قد يكون قطاع الاتصالات والمعلوماتية في العالم يُعاني بُطءً في النمو وتوقفاً لمشاريع وتراجعاً للأرباح، إلّا أنّ ذلك ليس متوقعاً له ان يؤثر على منطقتنا لأننا لم نصل بعد إلى المرحلة التي وصلها العالم.

الاستغناء عن 292 ألف موظف لدى شركات المعلوماتية

تخفيض عدد الموظفين في شركات التكنولوجيا المعلوماتية بدأ ببداية العام 2000 واستمر لينطلق من جديد بعد تفجيرات 11 أيلول / سبتمبر بزخم أكبر. كيف بدأت ومن طالت ؟ هنا لمحة شبه كاملة لعدد الموظفين الذين تمّ الاستغناء عنهم في أهمّ الشركات العالمية:

الشركة	التخفيض في عدد الموظفين
Motorola	39,000
Fujitsu	29,900
Solectron	20,700
Toshiba	18,800
Siemens	17,000
Hitachi	15,700
Philips	11,570
Kyocera	10,000
Celestica	9,600
Compaq	8,500
Gateway	7,600
EMC	7,500
Hewlett-Packard	7,000
Flextronics	7,000
Dell Computer	5,700
Intel	5,000
Infineon	5,000
NEC	4,700
Sun Microsystems	4,300
Agilent Technologies	4,000
Cap Gemini	3,500
Unisys	3,000
Applied Materials	3,000
IBM	2,800
Atmel	2,500
Texas Instruments	2,500
Advanced Micro Devices	2,300
i2 Technologies	2,200
Conexant	2,075
Maxtor	2,070
Mitsubishi Electric	2,000
ASML	2,000
Commerce One	1,660
Lexmark	1,600
Iomega	1,250
National Semiconductor	1,100
Silicon Graphics	1,000
Arrow Electronics	1,000

الشركة	التخفيض في عدد الموظفين
Ingram Micro	1,000
Teradyne	1,000
Computer Sciences	900
IDT	900
Computer Associates	900
Oracle	860
Siebel	800
Palm	750
Akamai Technologies	705
Ariba	700
General Semiconductor	670
Hynix Semiconductor	600
Creative Technologies	500
Spirent	500
CMG	470
Pace Micro	470
Silicon Valley Group	400
Hyperion Solutions	400
Acxiom	400
Psion	350
Vignette	340
BroadVision	325
United Microelectronics	266
Inktomi	260
Novell	260
Network Associates	250
Baltimore Technologies	250
Logica	250
PMC-Sierra	230
Scient	175
Vitesse Semiconductor	150
Loudcloud	120
Riversoft	110
TOTAL	292,386

* نُشر التقرير في 19 تموز/يوليو 2001 وجرى تحديثه في 25 تشرين الأول/ أكتوبر 2001 نقلاً عن موقع فايننشال تايمز على الإنترنت

"الثريا": الاستعداد للقمر الثاني

خدمات تجارية تنافسية وتوسيع الأسواق

في وقت تتريث كبريات شركات الاتصالات في مسيرة أعمالها، تحتفل "الثريا" للاتصالات الفضائية بالذكرى السنوية الأولى لإطلاق قمرها الصناعي الأول. وقد استبقت الثريا الذكرى بإطلاق خدماتها التجارية منتصف العام الحالي، وتضع حالياً اللمسات الأخيرة لإطلاق قمرها الثاني.

واذا كان البعض يشبّه ذلك بالسير عكس التيار، فإن من يستمع الى رئيس الشركة محمد عمران يتأكد له ثقة "الثريا" بالمستقبل.

كيف تنظر "الثريا" الى انجازاتها والمنافسة التي تواجهها؟ وما هي تطلّعاتها لزيادة حصتها السوقية في عالم الاتصالات المتنقّلة عبر الأقمار! وماذا تخبئ الثريا في جعبتها من مشاريع؟ هنا حوار مع رئيس مجلس ادارة "الثريا" محمد عمران يجيب على هذه التساؤلات.



■ ما هو تقييمكم لأداء الخدمات التجارية التي اطلقتموها خلال شهر حزيران/يونيو الماضي، وما هي ابرز النتائج التي تحققت خلال هذه الفترة؟

□ منذ بداية العام 1999 بدأت الحاجات للخدمات التي نقدمها تتطور ببطء. وخلال شهر حزيران/يونيو الماضي اطلقت الثريا، التي تعد المشغل الرائد في العالم العربي للإتصالات الفضائية المتنقلة من خلال أجهزة هاتفية محمولة تجمع بين نظام الإتصالات الفضائي ونظام جي أس ام والنظام العالمي لتحديد الموقع GSP، خدماتها التجارية التي تتضمن خدمات الصوت والفاكس وإرسال البيانات والرسائل القصيرة وتحديد الموقع.

إلى ذلك، توفر هذه الخدمة لمستخدميها إمكانية الإفادة من خدمات إضافية كعرض ومنع رقم المتصل وتحويل وإنتظار وحجز وحظر المكالمات والإتصال الجماعي.

واستطعنا لغاية شهر اكتوبر/تشرين الأول أن نكّون قاعدة عملاء مؤلفة من 5000 مستخدم، كما نتوقع ان نوسّع هذه القاعدة مع أواخر هذا العام لتضم مستخدمين تراوح اعدادهم بين 60 و80 ألف مشترك. والخطة هو ان يصل العدد إلى 400 الف مشترك في غضون سنتين تقريباً.

■ ما هي المناطق التي تغطيها هذه الخدمات؟

□ تشمل منطقة الثريا بشكل عام تغطية لـ 99 بلداً في أوروبا وشمال ووسط أفريقيا والشرق الأوسط وآسيا الوسطى وشبه القارة الهندية. كما تتوفر هذه الخدمة في البحر الأحمر وبحر قزوين وبحر الأبيض المتوسط وبحر العرب وبحر الشمال والبلطيق والبحر الاسود وجزء من المحيط الهندي. اما خارج منطقة التغطية فيمكن استخدام أجهزة الثريا من خلال وضعية نظام "جي أس ام" عبر الشبكات المتوافقة مع هذا النظام.

أما المناطق التي تتواجد فيها خدمات الثريا التجارية فهي حالياً: الإمارات العربية المتحدة، قطر، اليمن، الصومال، مصر، سورية، إيطاليا، اسبانيا، المملكة المتحدة، فرنسا، الدانمارك، هولندا، وبنغلاديش، بوتان وكازاخستان، اوكرانيا وغانا والكاميرون. وسيتم طرح هذه الخدمات في اسواق أخرى قبل نهاية هذا العام. إنما لو استثنينا سوق الخليج ولبنان حيث أن نسبة التغطية لشبكات "جي اس ام" هي شاملة وكاملة يبقى الكثير من الأسواق التي علينا تكثيف التغطية فيها حيث ان نسبة التغطية هي 10 في المئة في السعودية و80 في المئة في مصر وأقل من 70 في المئة في تركيا حيث حصلنا مؤخراً على ترخيص للعمل فيها.

مساهمان جديدان في الثريا

تأسست الثريا للإتصالات العام 1997 برأس مال اساسي يبلغ 25 مليون دولار ارتفع إلى 500 مليون في آب/أغسطس من العام نفسه، ويضم كونسورتيوم المساهمين فيها 18 مساهماً من مشغلي اتصالات محليين ومؤسسات استثمارية معروفة وذلك من مختلف الدول العربية والأجنبية، وهم: من دولة الإمارات العربية المتحدة: مؤسسة الإمارات للإتصالات، شركة أبو ظبي للإستثمار، المؤسسة العربية للإتصالات الفضائية عرب سات، دبي للإستثمار. من قطر: كيوتل. من المملكة العربية السعودية: شركة المرجان للأعمال التجارية والصناعة المحدودة. من ليبيا: الشركة العامة للبريد والإتصالات السلكية واللاسلكية. من الكويت: شركة الإتصالات المتنقلة، مؤسسة الخليج للإستثمار. من الولايات المتحدة الأميركية: شركة يوينغ ساتيلايت سيستمز. من اليمن: المؤسسة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية. من البحرين: شركة البحرين للإتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو)، من سلطنة عمان: الشركة العمانية للإتصالات، الشركة المصرية للإتصالات، اتصالات المغرب، اتصالات تونس، الشركة السودانية للإتصالات المحدودة (سوداتل)، شركة ديتيكون من ألمانيا.

كما دخل مساهمان جديدان هما: وزارة البريد والمواصلات في الجزائر ومؤسسة الإتصالات الباكستانية.

■ ما هي الأسواق الجديدة التي تعتزمون طرح الخدمات التجارية فيها؟

□ في دول الخليج، ليس هنالك حاجة إلى خدمات الاتصالات الفضائية وهنالك دول تحجب عنا حق الترخيص مثل السعودية ولبنان، في حين أننا استطعنا دخول دول يعد نظامها قاسياً. فلدينا على سبيل المثال تراخيص في اليمن وسورية. نحن نتطلّع اليوم إلى الاسواق الواسعة مثل إيران التي تشكل بالنسبة لنا سوقاً واعدة وواسعة وقد نضجت هذه السوق وأصبحت جاهزة ونتوقع دخولها في غضون شهر. كما أننا نعتزم دخول سوق الهند التي تخضع اليوم إلى عمليات هيكلة وتنظيم واسعةRegulatory Framework. وننظر كذلك إلى السوق الباكستانية التي نتوقع دخولها خلال شهر او إثنين وكذلك سوق الجزائر وتركيا وليبيا، وتهمنا كذلك سوق غرب أفريقيا.

حظر التراخيص

■ ما هي اسباب عدم منحكم التراخيص في السعودية ولبنان؟

□ استطيع القول أننا حققنا تقدماً مهماً في السوق السعودية حيث خاضت مؤسسة الإتصالات السعودية عمليات إعادة هيكلة، ومن المتوقع ان تبدأ في هذه السوق خلال شهر او شهرين. اما السوق اللبنانية فهي اليوم موضوع ترقب بإنتظار قرار التحكيم الذي سيصدر بخصوص العقود مع مشغلي شبكات الـ"جي أس ام". إن النظام يواجه برأيي مشكلة وقد حاولنا مراراً التفاوض مع وزارة الإتصالات لحيازة تراخيص إنما لم نلمس أية نتائج في هذا السياق. وعلينا الإقرار بأن السوق اللبنانية تعد سوقاً صغيرة بالنظر إلى حجمها، والفرص التي نتحيّنها، هي حجم المغتربين اللبنانيين المتواجدين في العالم عامة وافريقيا خاصة والذين يستخدمون خدمات الثريا في اتصالهم ببلدهم، والدولة اللبنانية تجني مداخيل جراء هذه المكالمات.

موعد الحصاد

■ ما هي قيمة الإستثمارات التي وظّفتموها، ومتى تتوقعون مرحلة تحقيق عوائد على الإستثمارات الموظفة؟

□ وفقاً لخطة العمل التي وضعت في العام 1997 رصدت الثريا للإتصالات ما قيمته 1200 مليون دولار ككلفة استثمارات وما انفقناه لغاية اليوم لا يناهز الـ 1000 مليون دولار ونتوقع ان نحقق ارباحاً بعد أربعة أعوام.

ويتمتع نظام الثريا للإتصالات الفضائية المتنقلة بمزايا خاصة من الناحية الإستثمارية، ذلك أن كلفة الاقمار الصناعية المتزامن دورانها مع دوران الأرض تعدّ ذات كلفة استثمارية منخفضة وعمر تشغيلي طويل. ويعكس هذان العاملان توفيراً لخدمات طويلة الأمد.

■ ذكرتم ان خطة الشركة تقوم على تكوين قاعدة من العملاء يصل عددها إلى 400 الف مشترك. فهل هذا العدد كاف لتغطية نفقاتكم الإستثمارية؟

□ هذه الشريحة هي جزء من كل، وإذا حسبنا العملاء المحتملين لإستخدام انظمة الثريا في المناطق النائية نجد أن هنالك ما بين 8 إلى 10 ملايين نسمة يقطنون مناطق لا تصلها شبكات الـ"جي اس ام" وهم بحاجة إلى مثل هذه الخدمات.

ومن خلال إحصاءاتنا في خدمات الأجهزة الخليوية الساتلية في العام 2001 فهي تتوزع وفق الفئات التالية: 16 في المئة الصناعة، 4 في المئة المسافرون الإقليميون، 8 في المئة National Roamer و72 في المئة لمستخدمي خدمات الإتصالات الفضائية عبر "جي اس أم" (cellular extension).

الثريا، إيريديوم وغلوبال ستار..

■ كيف تنظرون إلى المنافسة مع شركة غلوبال ستار وإيريديوم في مجال الإتصالات الفضائية؟ وما هي رؤيتكم للمنافسة في سوق الهواتف الخليوية؟

□ يرعى عالم الإتصالات الفضائية نظامان: انظمة مشابهة لنظام الثريا للإتصالات عبر الأقمار الصناعية ونظام خدمات الإتصالات الأرضية. في ما يتعلق بالنظام الأول، إن ما هو متواجد في السوق هي أنظمة تستخدم المدارات المنخفضة MEO Orbit مثل إيريديوم وغلوبال ستار، اما نظام الثريا فهو يعمل في المدارات العالية Geo Orbit

أجهزة الثريا

جاءت أجهزة الثريا لتغطي النقص الحاصل في خدمات الإتصالات الثابتة والخليوية من خلال توفيرها خدمات الاتصالات الشخصية المتنقلة عبر الأقمار الصناعية GMPCS وهي صناعة تضم كافة نظم الإتصالات الفضائية المتنقلة.

إلى ذلك تعمل أجهزة الثريا على نظام "جي اس ام" أيضاً من خلال ربطها بنظام هذه الشبكات وتتحول تلقائياً إلى النظام الفضائي عند وجود مستخدمي الاجهزة خارج نطاق تغطية شبكات الإتصال التقليدية. وتوفر هذه الأجهزة أيضاً لحامليها إمكانية استخدام بطاقات Sim Card الخاصة بنظام "جي اس ام".



ومن وجهة نظر تقنية، تتميز هذه المدارات بكونها ثابتة بتأمين خدمات إتصال متواصلة من دون انقطاع، ما يعكس بدوره جودة عالية في تقديم الخدمات بأسعار أعتبرها جدّ تنافسية.

اما منافستنا لـ "غلوبال ستار" فهي تعتمد على التقنية في الإتصالات حيث أن وسائل الإتصال المتبعة لديها، تعتمد على وجود محطات أرضية وهم لا يمتلكون هذه المحطات إلا في أماكن محدودة. بينما لا تعتمد الثريا في توزيع خدماتها على المحطات الارضية، ما يوفّر لنا رقعة اوسع في التغطية خصوصاً في المناطق التي لا تتوفر فيها خدمات "غلوبال ستار".

اما في مجال الاجهزة الخليوية فنحن لا نعتبر أنفسنا منافسين لهم بل مكملين للخدمات التي يقدمونها. فسعة التغطية عبر شبكات "جي أس ام" هي محدودة في بعض المناطق فضلاً عن أنها تتطلب استكمالاً للبنى التحتية. كما ان هذه الشبكات تعتمد على محطات ارضية لتوصيل خدماتها، وبغية ان يكون ذلك ذات جدوى إقتصادية على كل محطة تؤمن دخلاً سنوياً معيناً لتغطية التكاليف الرأسمالية والتشغيلية. ومن وجهة نظر إقتصادية، فإن مثل هذه العائدات يصعب تحقيقها في المدن النائية والريفية حيث أن معدل استخدام مثل هذه الخدمات هو أصلا ضئيل ولا تستطيع هذه المحطات إلا تحقيق هامش محدود من العائدات. إلى جانب ذلك تتطلب هذه المحطات اساسات لبنى تحتية من كابلات وكهرباء ودرجات أمان، ويصعب من الناحية التقنية إنشاء مثل هذه المحطات في المناطق النائية او ذات تضاريس تشكل عائقاً امام إنشائها.

وهنا يأتي دور خدماتنا كعنصر مكمل لخدمات الإتصالات عبر الشبكات الارضية ونظم Roaming ويلعب "جي اس ام" دور الوسيط لإشتراك المستخدمين. فشركات الإتصالات، نتيجة الأوضاع الإقتصادية التي تمرّ بها تتريث اليوم وتعتمد سياسة الحذر في توزيع شبكاتها والتقليل من المصاريف الرأسمالية وحتى التمويلية. وبرأيي أن التوسع في سوق "جي اس ام" لن يكون ذا وتيرة نمو متسارعة ولن يشهد في الفترة اللاحقة التوسعات نفسها التي شهدها قبلاً حيث أن معدل الدخل من شبكات "جي اس ام" في دول عدة هو إلى انخفاض. وحسب المعلومات المتوفرة لدينا، فإن هذه الشركات تتوسع وإنما بوتيرة بطيئة. وسيكون لمستخدمي شبكات "جي اس ام" حاجات اوسع وسنقوم نحن بتلبيتها.



محمد عمران، الشيخ خالد آل نهيان، عمران العويس، يوسف السيد وخميس بو هارون أثناء إطلاق موقع التجارة الإلكترونية

■ **كيف تفادت الثريا ما حصل لشركة إيريديوم؟**

□ عندما بدأت إيريديوم أعمالها كانت الشركة الرائدة في مجال الإتصالات عبر الأقمار الصناعية، فقامت بإطلاق 62 قمراً صناعياً تتواجد كلها في مدارات وسطى (Middle orbit) مستخدمة تقنيات معقدة وتكبدت على أثر ذلك، تكاليف عالية وصلت قيمتها إلى 6 مليارات دولار. وتوقعت آنذاك أن يتهافت العملاء إلى هذه الخدمات التي يصل معدل السعر فيها إلى 5 دولارات بالدقيقة الواحدة، فيما بلغت تكاليف قمر الثريا الصناعي نحو مليار دولار. وتشير تقديراتنا وفق الدراسات التي نقوم بها إلى ان معدل الإستخدام لقمر الثريا هو بمعدل 3 دقائق باليوم.

■ **قمتم العام الماضي بتحالف مع شركة إنمارسات لإطلاق خدمة نقل البيانات عالية السعة. فهل ان ذلك يبشّر بتحالفات بين شركات الإتصالات العربية، وكيف تتعاملون معها؟ وهل من تحالفات جديدة قمتم بها مؤخراً؟**

□ دخلنا العام الماضي في تحالف مع شركة إنمارسات بهدف اطلاق خدمة بث عالية السعة بسرعة نقل البيانات تبلغ 144 كيلوبت في الثانية عبر استخدام قمر الثريا الصناعي. وبلغت قيمة العقد نحو 220 مليون دولار، ومن المتوقع بدء العمل بموجبه خلال أواخر هذا العام. ونحن بصدد التفكير بكيفية توسيع رقعة خدمة نقل البيانات هذه لتماثل بسرعتها سرعة أجهزة الجيل الثالث.

وبرأيي إن العالم العربي يعاني من نقص في التحالفات بين شركات الإتصالات، لمواجهة الإختراقات الخارجية للسوق العربية في مجال الإتصالات، إنما لدى الثريا قاعدة من الشركاء الموثوق بهم وبسمعتهم. ونحن كـ الثريا نتطلع إلى إقامة شراكة مع مزودي الخدمات في كافة الدول العربية ونسعى إلى تطوير خدمات مبتكرة. وعندها سنتمكن وبالتعاون مع الحكومات المحلية من تقديم خدمات مفصلة على قياس الدول (payphone على سبيل المثال).

■ **أين تكمن قدراتكم التنافسية وكيف تقيمون سياسة التسعير بالنسبة إلى المستهلك النهائي لديكم؟**

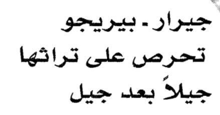
□ مفاد فلسفة الأعمال لدينا، هو التزام من قبلنا على تقديم مستوى عال من الخدمات لعملائنا وعقد تحالفات ستراتيجية مع مزودي الخدمات في كافة ارجاء الوطن العربي والعالم. ونقيس نجاحنا على مدى قدرتنا على تأمين تقنيات اتصال حديثة إلى مناطق محددة في هذا العالم.

إلى ذلك، فإن الخدمات التي تقدمها الثريا هي خدمات تقنية عالية الأداء وجديدة في الوقت نفسه. وعليه فإن اطلاقها يفرز العديد من التحديات ونجاحنا في ذلك إنما يقوم على عاملين أساسيين: الجودة والسعر.

عمق في الترابط

نافذة جديدة من التسويق افتتحتها الثريا بمشاركة ثلاثية الأقطاب مع شركة كومترست وبنك ابو ظبي الوطني بهدف تسويق اجهزة الثريا وخدماتها عبر شبكة الإنترنت WWW.THURAYA.COM حيث يمكن للزائر شراء الاجهزة الهاتفية وملحقاتها وبطاقات هوية المستخدم SIM CARD المدفوعة مقدماً وبطاقات إعادة التعبئة.

وتعمل شركة فيرتكسيب على تجهيز الموقع. وتلعب شركة كومترست التابعة لمؤسسة الإمارات للإتصالات كوحدة تزويد خدمات البنى التحتية الشاملة للتجارة الإلكترونية وتوفير الآلية اللازمة لتسديد المستحقات وذلك بالتعاون مع بنك أبو ظبي الوطني. وصمم الموقع ليكون على درجة عالية من الامان بالنسبة إلى المستخدمين، ذلك ان قدرات التشفير لخادم الموقع تصل إلى 128 بت.



جيرار - بيريجو تحرص على تراثها جيلاً بعد جيل

في هذا العام الأول من الألفية الثالثة، تحتفل «جيرار - بيريجو GIRARD-PERREGAUX » بالسنة العاشرة بعد المائتين على وجودها.

وخلال تاريخها الطويل العريق، عبّر مئات من المهنيين والمحترفين المختصين في صناعة الساعات لديها عن مهارتهم، مكررين الحركات الدقيقة، مبدعين مفهوم الدقة من جديد، جيلاً بعد جيل، حتى وصلت الى درجة خارقة من الذروة.

وقد درّب هؤلاء المهنيون المحترفون، الشبابَ الذين يصغرونهم سناً، فن صناعة الساعات، بصورة مثالية لا حدود لها. فنقلوا إليهم الأسرار العريقة التي تجعل من مهنتهم مهنة فريدة، جاعلين منهم الحراس الحقيقيين، الذين يحرسون تراثنا، ويحرصون عليه.

وهذه المهارة تظهر عندنا خاصة من خلال تقاليد صناعة الساعات الراقية. وهنا تأتي «أوبرا تو OPERA TWO» و«فينتاج 1945 VINTAGE» توربيّون تحت جسور من الذهب، أوتوماتيكية، كأفضل ترجمة فخمة لهذه المهارة، وهي الساعات التي تحمل توقيع «جيرار بيريجو GIRARD-PERREGAUX »



VINTAGE 1945
فينتاج ١٩٤٥ - توربيون تحت جسور من الذهب، أوتوماتيكية



OPERA TWO
أوبرا تو، لها دقات للدقائق ذات نغم «ويستمنستر» تظهر التاريخ بصورة أبدية، لها توربيون تحت جسور من الذهب.

وتقوم قدراتنا التنافسية على الجمع ما بين النوعية والسعر. فالثريا للإتصالات الفضائية تقدم خدمات متكاملة بحزمة واحدة من الخدمات التقنية المتداخلة: نظام الإتصال عبر الأقمار الصناعية وخدمة الهاتف النقال وGPS الذي يمكّن من تحديد الموقع ضمن نطاق 100 متر حسب النظام العالمي لتحديد الموقع.

فخدمات الإتصال عبر القمر الصناعي يفوق بنظامه رقعة نظم الإتصالات الأرضية المحلية. كما تتيح خدمات تقنية التوافق المزدوج لأجهزة الثريا (ساتلي/جي. اس . ام.) إمكانية التكامل بين خدمات الإتصالات الأرضية والساتلية ما يمكّن المستخدم من فتح قنوات اتصال جديدة لا سيما في المناطق التي لا تغطيها نظم الإتصالات الارضية. وتعتبر تقنيات GPS وسيلة فعّالة لتأمين التواصل والحماية للعملاء من الشركات والافراد كذلك. ومن حيث النوعية فإن هذه الخدمات توفّر جودة الصوت الذي يماثل جودة اجهزة الـ GSM وتمكّن من إرسال فاكس بسرعة ترواح من 2,4 إلى 9,6 كيلوبت في الثانية، كما يسمح بإرسال البيانات بسرعة مماثلة ويحتوي على خدمة الرسائل (جي اس ام للرسائل القصيرة). اما من حيث الأسعار فلأجهزة الثريا قدرات تنافسية عالية الأداء ذلك انها متوفرة للمزودين وللمستخدمين بسعر الكلفة 600 دولار. هذا السعر هو رهن للزيادة، وفق نظم الدول، ناجمة عن الضرائب وكلفة الشحن والجمارك.

اما كلفة التخابر فتعتمد التعرفة على مسار المكالمة والرسوم المحلية المعمول بها. رغم ذلك يجب التمييز في تعرفة التخابر بين البطاقات المدفوعة سلفاً والمدفوعة لاحقاً.

في ما يتعلق بـPOST PAID CARD الإشتراك الشهري فإن سعر الـCONNECTION $30 وسعر العمولة الشهرية هي $14 اما كلفة المخابرة فهي لا تتعدى الـ 50 سنتاً بين اجهزة الثريا وتراوح من 60 سنتاً إلى 1,40 دولار بين اجهزة الثريا و أجهزة GSM .

اما بالنسبة إلى البطاقات المدفوعة سلفاً فإن كلفة التخابر هي أعلى بما نسبته 25 في المئة من الأولى.

■ **على ماذا تعتمدون في سياستكم لتنشيط شبكة التوزيع والتسويق لخدماتكم؟ وهل هنالك من تحالفات جديدة في هذا السياق؟**

□ لقد اعتمدت الشركة خطة تسويق وترويج واسعة لخدماتها من برامج إعلامية وإعلانية ولا سيما الإشتراك في المعارض.

شركاء في التجوال الدولي

تمتلك الثريا شبكة من الشركاء في كافة أنحاء العالم يناهز عددها 80 شركة من مشغلي شبكات "جي اس ام". وفي العالم العربي تضم لائحة الشركاء الدول والمشغلين التاليين:

اسم الشركة	الدولة
الجزائر تيليكوم	الجزائر
المغرب تيليكوم وماروك تيليكوم	المغرب
تونس تيليكوم	تونس
موبيتل	السودان
إتصالات	الإمارات
كيوتل	السعودية
بتلكو	البحرين
أم تي سي والوطنية تيليكوم	الكويت
لينسال وسيليس	لبنان
فاستلينك وموبيل كوم	الأردن
موبينيل وكليك جي اس ام	مصر
بالسل	فلسطين
المدار	ليبيا

ونحن نعتمد ايضاً في التسويق لخدماتنا على المشغلين المحليين الذين تعتبرهم كشركاء اساسيين في عملية تطوير وتكامل خدمات الإتصال، منطلقين من مبدأ تعزيز انتشار خدماتهم في اسواقهم المحلية من خلال تحالفات طويلة الأمد وليس منافستهم. وتسعى الثريا إلى عقد اتفاقات تزويد الخدمة مع مزودي الإتصالات المحليين ومشغلي شبكات "جي اس ام". وهي توفر لهم في هذا السياق مزايا استثمارية مهمة تتمثل في التكامل ما بين خدمات الشبكات الأرضية والساتلية وبكلفة اقل. ويتطلب نظام الثريا توفير الحد الأدنى من الإستثمار في البنى التحتية من أجل تأمين تغطية شاسعة لمشغلي الإتصالات المحلية مع مرونة كاملة لإدارة الجوانب المتعلقة بإدارة خدمات العملاء والفوترة. فضلاً عن ان تكاليف التشغيل المنخفضة وطول العمر الإفتراضي للقمر الصناعي يوفر هامشاً اوسع من الوقت للإفادة من عائدات الإستثمار ما يستتبع بالتأكيد هامشاً اوسع من الارباح.

3 تحديات

ثلاثة تحديات اساسية تواجهها الثريا. التحدي الأول هو تحد تقني يعكس مدى قدرتها على صيانة القمر الصناعي، والثاني هو التعامل مع التنظيمات والتشريعات المحلية والمختلفة من دولة إلى أخرى بغية حيازة المزيد من التراخيص لتغطية الدول العربية كافة. أما التحدي الثالث فهو يعتمد على مواكبتها للتكنولوجيا وتصنيع أجهزة اصغر حجماً وبسعر اقل. امام هذه التحديات يبقى السؤال في ما لو تستطيع الثريا استكمال مسيرة أعمالها على الوتيرة نفسها التي كلّلت من خلالها شمعة نجاح إطلاق قمرها الصناعي الأول. وهذا الأمر هو رهن عاملين اساسيين: العامل الاول داخلي ويتعلق بالرؤية والستراتيجية التي تنتهجها الثريا لإنجاح مشاريعها. والعامل الثاني هو خارجي ويتعلق بسياسات الدول العربية في مجال تحرير سوق الإتصالات وما ينجم عن ذلك من تأثيرات وانعكاسات

إلى جانب هذه المزايا استطاعت الثريا التحالف مع 15 مشغلاً لغاية اليوم، ومن المتوقع في غضون شهر واحد ارتفاع هذا العدد إلى 30 مشغلاً. ويتم اختيار شبكة الموزعين وفق معايير محددة سلفاً ترتكز على ان يكون لديهم قنوات توزيع واسعة وخبرة في عالم الإتصالات، إلى جانب إلتزام من قبلهم ببيع عدد معين من منتجات وخدمات الثريا.

الثريا وقمرها الثاني

■ **لماذا لم تطلقوا قمركم الصناعي الثاني الموجود أصلاً كقمر إحتياطي بعد، ومتى تعتزمون القيام بذلك؟**

□ إن عملية اطلاق القمر الصناعي الثاني هي رهن بثلاثة خيارات لا تزال قيد البحث. الخيار الاول هو إطلاقه لتفعيل الخدمات التي نقدمها في المناطق التي نغطيها. والخياران الأخران يتعلقان بإطلاقه لتغطية مناطق جديدة كجنوب القارة الأميركية او شمالها. وهذا الأمر هو رهن بجذب المزيد من المستثمرين في الثريا. وعن موعد إطلاق القمر الصناعي فنحن نتوقع ان يتم ذلك بين العامين 2003 و2004.

■ **ما هي رؤيتكم لموجة تحرير اسواق الإتصالات في العالم العربي؟**

□ إن تحرير اسواق الإتصالات هو من الضرورة بمكان للمنطقة ككل بغية تفعيل المنافسة وتقديم مروحة اوسع من الخدمات. ويجب الإعتراف، بغض النظر عن نية بعض الدول بركوب او عدم ركوب موجة تخصيص قطاع الإتصالات انه أمر حتمي سواء رغبنا بذلك ام لا. وبرأيي ان ذلك سيعود بالفائدة سواء على الحكومات او على الأفراد.. ■

مدينة دبي للإنترنت إنجازات وتحديات؟



أحمد بن بيات

دبي - مروان النمر وعمار عقيلي

مع انطلاقة جيتكس 2001 تدخل مدينة دبي للإنترنت عامها الثاني، حيث أكملت المرحلة الأولى من المشروع بما رافقها من صعوبات ونجاحات، وأنهت عمليات البناء والتشييد للمرحلة الثانية المتمثلة بخمسة مبان ذكية، مزوّدة كسابقاتها بتقنيات التشبيك والاتصالات والأتمتة. ويشكّل انتقال المكاتب الإقليمية لشركتيّ مايكروسوفت وكانون العملاقتين الحصان الذي راهنت عليه المدينة في مرحلتها الثانية.

وحسب مصادر مدينة دبي للإنترنت فإن عدد الشركات التي انضمت إلى المدينة حتى الآن قارب الـ 320 شركة ومؤسسة، منها نحو 140 تمّ استقطابها من شتّى دول العالم ولم يكن لديها حضور إقليمي في المنطقة سابقاً، وإنما كان معظمها يُدير عملياته في الشرق الأوسط من خلال مكاتب في أوروبا، ما يعتبره القيّمون على المدينة ردّاً على بعض ملاكّي المراكز التجارية في وسط دبي ممن يعتبرون أن مدينة دبي للإنترنت ليست سوى منطقة حرّة جرّدتهم من المستأجرين لديهم واستقطبتهم إلى أبنيتها.

أمّا بالنسبة للمستأجرين في المدينة فإن بعضهم كان يأمل في خدمة اتصالات أسرع وأسهل، بينما توقّع آخرون أن يحقق المشروع أكثر من مجرد جمع شركات تكنولوجيا المعلومات في مكان واحد. ويعترف مسؤولو المدينة بوجود بعض المشاكل الناجمة عن الإسراع في التشييد وإنجاز المراحل.

للوقوف على حقيقة المكاسب والقيمة المضافة التي حققتها المدينة لـ دبيّ والمنطقة، وللتعرّف على الصعوبات التي واجهتها خلال المراحل الماضية واللاحقة التي تتوقّعها، التقت "الإقتصاد والأعمال" المدير التنفيذي أحمد بن بيات، وحاورته حول المساحة التي حققتها المدينة من حلم دبي في جذب أقطاب صناعة تقنية المعلومات، وتحويل الإمارة إلى وجهة استثمارية للإقتصاد الجديد.

■ أين وصلت مدينة دبي للإنترنت في مراحل مسيرتها؟

□ كما هو معلوم، المرحلة الأولى من مدينة دبي للإنترنت تمّ تدشينها وافتتاحها رسمياً في 28 تشرين الأول/أكتوبر 2000، وهي عبارة عن أربعة مبانٍ رئيسية بمساحة ايجارية بلغت 32000 قدم مربّع، واستقطبت المدينة في ذلك الوقت نحو 200 شركة احتلّت مكاتبها بشكل كامل، ثمّ بدأنا العمل على المرحلة الثانية التي تمّ افتتاحها في أوائل تشرين الأول/أكتوبر الحالي، وهي عبارة عن خمسة مبانٍ مجهّزة كسابقاتها بأنظمة ذكية للاتصالات والتشبيك بمساحة ايجارية تبلغ 40000 قدم مربع، تجمع نحو 120 شركة من أهمها شركة كانون، وشركة مايكروسوفت و35 من شركاء أعمالها في المنطقة يجتمعون في المبنى نفسه. أمّا المرحلة الثالثة فتكون مبانيها الخمسة جاهزة للتسليم في أول شهر آذار/مارس المقبل، ومن ثم تتتابع مراحل المشروع بانتظام.

■ ألم تواجه شركات مدينة دبي للإنترنت مشكلة نقص الكفاءات في الكوادر البشرية المؤهلة، والمتوفرة في المنطقة؟

□ معظم الشركات التي جاءت إلى المدينة إمّا من خارج المنطقة ومعها كوادر مؤهلة تكفي احتياجاتها في بداية انطلاقتها خصوصاً، أو هي شركات لها حضور في المنطقة ولديها موظفوها المدرّبون على طبيعة السوق. لكن ذلك لا ينفي وجود طلب على الكوادر الكفوءة في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، وهو جزء من الاحتياج العالمي لهذا النوع من التخصّصات. وبعض الشركات العالمية استطاعت أن تتعامل مع هذا النقص بطرق عدّة منها إغراء بعض الكفاءات العربية ورعايا الدول المجاورة الذين يعملون حالياً في الولايات المتحدة وأوروبا بعروض سخية للانتقال إلى مدينة دبي للإنترنت، والتي تُعتبر كبيئة عمل وحياة أفضل لهؤلاء الأشخاص كونها مماثلة في تكوينها الاجتماعي لمجتمعاتهم، وقريبة من موطنهم الأصلي. كذلك سعت بعض الشركات وخصوصاً على صعيد البرمجيات إلى الاستفادة من الوفرة من التقنيين من الهند والأردن ومصر، باعتبار هذه الدول تمتلك الخبرات الجيدة في هذا المجال.

الأكثرية عربية

■ لكن هناك قصور في استقطاب أبناء المنطقة المنتشرين في أصقاع العالم من ذوي

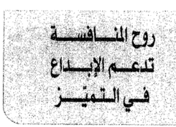
الكفاءات العالية، وهذا القصور مردّه النظرة التجارية للسوق واعتبارها فقط سوقاً استهلاكية؟

□ لا أوافق هذا الرأي، فلو نظرنا إلى كبرى الشركات العالمية الموجودة في المدينة أو حتى في دبي نفسها لوجدنا لديهم كفاءات عربية جيدة، وأكبر مثال على ذلك شركات مثل: أوراكل، أي بي إم، مايكروسوفت، كومباك والكثير غيرها. فإنّ معظم الخبرات التي تعمل لديها هنا من أبناء المنطقة العربية وشبه القارة الهندية. كذلك على صعيد مدينة دبي للإنترنت لدينا حالياً نحو 3000 شخص يعملون في الشركات المتواجدة، وخلال الفترة من أيلول/سبتمبر إلى كانون الأول/ديسمبر من العام الحالي سيرتفع العدد إلى 5500، ولا تزيد نسبة الأوروبيين والأميركيين منهم عن 15 إلى 20 في المئة، والسواد الأعظم هم من الجنسيات العربية والمناطق المجاورة. ونحن نأمل في توفير بيئة استقطاب مثالية من خلال مجموعة هذه الشركات حيث يمكن للعديد من الناس من منطقتنا الحضور إلى هنا والحصول على وظائف والاستقرار في هذا البلد لتحقيق شيء مبتكر، بدل الهجرة إلى وادي السليكون أو مناطق أخرى.

دبي وماليزيا

■ **العديد من الأفكار والمشاريع التي تتحدثون عنها، سبق طرحها في مشروع التكنولوجيا (سايبر جايا) في ماليزيا منذ سنوات وفشلت، كيف تضمنون النجاح لمشاريعكم؟**

□ لا أوّد التعليق على التجربة الماليزية ولماذا لم تنجح، لكن الأمر مختلف بيننا وبين ماليزيا لأسباب عدّة، منها التركيز من قبلهم على الجانب الحكومي في المشاريع، ومنحها صبغة الأعمال الحكومية أكثر من كونها أنشطة تجارية، إضافة إلى أنّ الانهيار الذي أصاب اقتصادات شرق آسيا تزامن مع الترويج للمشروع الماليزي، والأهم المنافسة القوية على الصعيد التكنولوجي لأسواق سنغافورة القريبة جداً من ماليزيا. أمّا نحن في مدينة دبي للإنترنت، فمقوّمات نجاحنا تختلف تماماً، حيث نؤمن وبقوة بدعم استقلالية المشاريع، وبالتالي إعطاء كامل الحرية للشركات باختيار مشاريعها وتنسيق ستراتيجياتها. كذلك فإن التوجّه حالياً بالنسبة للمجتمع في دبي يقوم على أساس التحفيز وإيقاف موجة الاتكال على الحكومة في معظم جوانب الحياة، ونحن ندفع الآن ثمن المفهوم السائد ومنذ فترة طويلة بأن الدولة تتحمل أعباء التعليم بكافة مراحله وإيجاد فرص العمل ودعم مجانية العلاج والسكن الخ، لأن ذلك يؤدّي إلى مواجهتنا مجتمعاً اتكالياً ليس لديه تطلعات. ونحاول الآن أن نخلق أجواء ملائمة بين الشركات وأفراد المجتمع للتفاعل وخلق فرص تبادل الإمكانات والمصالح، وبالتالي اكتساب المهارات والخبرات التي تعود بالمصلحة على المجتمع وعلى الشركات التجارية في آن واحد.



■ **ما حجم الاستثمارات التي تمّ رصدها للمدينة حتى الآن؟ وما هو المخطط المستقبلي لاسترداد هذه الاستثمارات؟**

□ في المرحلة الأولى تمّ رصد ميزانية بلغت 200 مليون دولار، وذلك لإنشاء أعمال البنية التحتية للمدينة وإنهاء المرحلة الأولى منها، وتمّ ذلك بالفعل. ثمّ تأتي المرحلة الثانية والتي سيبدأ تسليم الأبنية فيها للشركات اعتباراً من منتصف شهر تشرين الأول/أكتوبر الحالي وتمتدّ لغاية شباط/فبراير 2002 ورُصد لها مبلغ مماثل للمرحلة الأولى. والمرحلة الثالثة بالميزانية نفسها وينتهي العمل بها في شباط/فبراير 2003، بالطبع خلال هذه الفترة لدينا مداخيل لهذا المشروع يتمّ بواسطتها دعم الميزانيات المخصصة له، ومن بين هذه المداخيل ريع الإيجارات ورسوم الاتصالات والإنترنت ومركز البيانات واستضافة مواقع الإنترنت والعديد من الاتفاقيات والمشاريع المشتركة مع العديد من الشركات. وحسب ما هو مخطط للمشروع في دراسات الجدوى فإننا نبدأ في الانتقال إلى الربحية وبدء استعادة رأس المال المستثمر مع بدايات العام 2004 أي بعد انتهاء المرحلة الثالثة بسنة واحدة.

نعم للمنافسة

■ **في ما يخصّ تزويد خدمات الإنترنت والاتصالات في المدينة، كيف تعاملتم مع احتكار مؤسسة الإمارات للاتصالات لهذه الخدمات، كونها المزوّد الوحيد لها؟**

□ في ما يخص خدمات الإنترنت والاتصالات، نحن لم نعتمد على "اتصالات" في تزويدنا بالخدمات بالمفهوم المتعارف عليه خارج مدينة دبي للإنترنت، إذ أنها لا تزوّد الخدمة للشركات العاملة في "المدينة" بل نحن نقوم بذلك، حيث اشترينا منفذاً لحزمة الاتصالات والبيانات من مؤسسة الإمارات للاتصالات، ونقوم بتزويد الشركات في المدينة بخدمات الإنترنت والاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت المعروف باسم (IP Protocol) وفي الحقيقة فإن طبيعة الشبكة التي نستخدمها مختلفة عمّا تقدّمه "اتصالات" في شبكاتها العادية، لذلك كان لا بد لنا من تولي مهمة تشغيل خدمات الإنترنت والاتصالات داخل المدينة حصراً، ونحن نُطبّق في آلية الاتصال لدينا تقنيات بروتوكول IP، والتي تسمح بنقل الصوت والصورة والبيانات في آن معاً، ومن خلال نقطة اتصال واحدة وبسرعة عالية، وهو ما لا توفّره مؤسسة الإمارات للاتصالات في الوقت الحاضر للمشاركين لديها داخل الدولة، وتقتصر خدماتنا هذه على الشركات الموجودة داخل المدينة فقط.

■ **وهل تؤيد تحرير قطاع الاتصالات في الدولة؟**

□مؤسسة الإمارات للاتصالات مؤسسة تُساهم الحكومة بالجزء الأكبر منها، ولذلك فإن قراراً بهذا الخصوص لا بد أن يتخذ من قبل الحكومة. يذكر أنه على صعيد المنطقة لم يعد هناك سوى دولة الإمارات لم تفتح مجال المنافسة في قطاع الاتصالات، فالبحرين مؤخراً سمحت بدخول لاعبين جدد إلى سوق الاتصالات. وفي ما يتعلق بمؤسسة الإمارات للاتصالات لا أريد أن أبخس حقها فهم يقدّمون خدمات جيدة وعلى مستوى عال من التطور، لكن برأيي أن روح المنافسة تدعم الإبداع والتميّز، وأنه لا مفرّ من انتهاء عصر اللاعب الوحيد في أيّ صناعة كانت، فمثلاً في البداية كانت مؤسسة الإمارات العامة للبترول هي المزوّد الوحيد لخدمات الوقود، ثم ظهرت "ايبكو" وبعدها "اينوك"، وهكذا دواليك، وإن كانت مؤسسة الإمارات للاتصالات تحاول أن تتميّز بخدماتها على صعيد المنطقة، إلاّ أن المنافسة تخلق جواً صحّياً في جميع أصناف الأعمال.

تدارك الفجوة

■ **الفترة الزمنية التي تفصل بين المرحلة الأولى والأخيرة، ألا تسبب فجوة بين تقنيات البنية التحتية لكل مرحلة، مع**

احتساب التطور الهائل الذي تشهده التقنيات؟

□ من الطبيعي أن تتطور تقنيات الاتصالات والتشبيك وتطبيقات الإنترنت بشكل سريع، ولكن لا أخفيك سراً أننا غامرنا ومنذ انطلاقة العمل في البنية التحتية للمدينة باستخدام آخر ما توصلت إليه التقنيات العلمية آنذاك. حتى أنّ مزودي الحلول أنفسهم لم يقوموا بتركيب المقاييس التي تمّ اعتمادها في مدينة دبي للإنترنت من قبل، فالتقنيات المتطورة التي استخدمناها في المرحلة الأولى مثلاً لن تتغير مواصفاتها في فترة قصيرة، بل لمزيد من الدقة فإن التقنيات التي استخدمناها لن تكون مستخدمة بشكل واسع على الصعيد التجاري قبل بدايات العام 2003. لذلك أعتبر أننا غامرنا في استخدام هذه التقنيات الحديثة، قبل أن يتم استخدامها في الغرب وأميركا نفسها على الصعيد التجاري، وقد نجحت المغامرة، صحيح أنها كلفتنا أكثر قليلاً في ما لو انتظرنا طرحها في الأسواق العالمية، ولكن نحن الآن على يقين أننا ما زلنا ولغاية المرحلة الثالثة نستخدم آخر التقنيات التي تستخدم عالمياً.

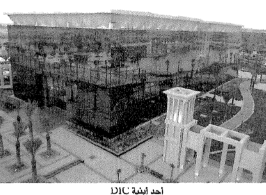
■ **تردد وجود بعض المشاكل التقنية، على صعيد التشبيك وعملية تجميع وتكامل الحلول. ما مدى صحة ذلك؟**

في كل مشروع بهذا الحجم لا بد من وجود بعض المشاكل مهما بذلت جهود لتجنبها، ولكن على الرغم من ضيق وقت التنفيذ وحداثة التقنيات المستخدمة إلاّ أنه لم تحصل مشاكل فنية كبيرة، أو ما يمكن تسميته أخطاء فادحة، ولكن طبيعة تقنيات التشبيك التي استخدمناها والتي تعتمد على بروتوكول الاتصال عبر الإنترنت المتطوّر جداً، والذي يمكّن تحميل ملفات الصوت والصورة والبيانات على اختلاف طبيعتها من خلال شبكة واحدة، وهو ما يُطبّق لأول مرة في العالم في شبكات من هذا الحجم، وعلماً أنه كما أشرت سابقاً بأننا غامرنا في تقنيات جديدة لضمان تطور البنية التحتية للمدينة، هذه المشاكل التي ظهرت خلال تعاملنا معها أثناء التركيب، وخلال التشغيل الأولي التي عادة تتم في جميع أنواع الشبكات مهما كانت بسيطة أو معقدة وذلك لاكتشاف العيوب وتلافيها، وهو ما حصل معنا، ونقوم بالتعامل مع أي خلل بالتعاون مع مزودي الحلول المعتمدين لدينا، ولكن بشكل عام ليس هناك مشاكل تُعيق سير العمل أو على الأقل لا تسبب أضراراً.

لا مشكلة مع سيمنس

■ **ماذا عن فسخ العقد مع شركة سيمنس قبل انتهائه بستة شهور؟**

■ نرتبط مع شركة سيمنس بعقدين، وليس بعقد واحد، الاتفاق الأول ينص على أن تقوم سيمنس بعملية تجميع وتكامل الحلول (Integration)، للمرحلة الأولى والتقنيات التي اعتمدناها كانت من ثلاثة موردين: (سيسكو، صن، لوسنت)، وقامت سيمنس بعملية تجميع وتكامل هذه الحلول والانتهاء من التركيب والتسليم في شهر تشرين الأول/ أكتوبر من العام الماضي. وقد التزمت سيمنس بالاتفاق، ونفذت مهمتها حسب الشروط، وبشكل جيد وفي الوقت المحدد، ونحن راضون عن أداء سيمنس في تلك المرحلة.



أحد أبنية DIC

الاتفاق الثاني، كان بخصوص عملية الدعم الفني (Support) وهو اتفاق منفصل تماماً عن الاتفاق الأول، وقد توقعنا أن نحتاج لمدة سنة لكي نقوم بتوفير الكفاءات البشرية وتدريبها على الأنظمة المستخدمة لكي يتابعوا في ما بعد عملية الدعم الفني داخلياً كفريق عمل خاص بالمدينة، إلاّ أننا تمكّنا وخلال فترة وجيزة القيام ومن خلال الفنيين العاملين لدينا من تحمّل أعباء الدعم الفني، والتعامل مع الأنظمة والشبكات بكفاءة عالية، وبالتالي لم نعد بحاجة لاستمرار عقد الدعم الفني، وللحقيقة نقول أنّ سيمنس قامت بأداء جيد في كلا المرحلتين. ولكن في صيغة الاتفاق أساساً يمكننا إنهاء العقد في أي فترة، ولم يكن إنهاء مفعول العقد بناءً على مشاكل بتاتاً، نحن سعداء بالتعامل مع سيمنس، وهي قامت بعملها على أكمل وجه. وحول ما لمحت إليه عن وجود اختصار لبعض الخطوات، أو مشاكل فنية، فهي تحصل في أي شبكة على الإطلاق وخصوصاً في عملية تجميع وتكامل الحلول. هناك دوماً مشاكل عدم توافقية للأنظمة، ولكن تم التغلب عليها جميعاً. والدليل على ذلك أننا لم نتعاقد مع أي شركة أخرى لإكمال عمليات الدعم الفني، وإنما نقوم بذلك من خلال الفنيين العاملين معنا، وبالمناسبة سيمنس ستنتقل مكاتبها إلى مدينة دبي للإنترنت في مرحلة لاحقة.

لا ننافس مدينة دبي

■ **البعض يقول بأن مدينة دبي للإنترنت لم تتجاوز عملية إيجار العقارات، بل على العكس أحدثت فراغاً كبيراً في المباني المخصصة للمكاتب داخل مدينة دبي نفسها؟**

□ هذا الكلام غير صحيح على الإطلاق، ولأسباب عدّة، أهمها:

نحن لم نقم بإغراء الشركات لترك مكاتبها في مدينة دبي، وتنتقل إلى مدينة الإنترنت عن طريق طرح المباني بقيمة إيجارية أرخص مثلاً، بل على العكس، الإيجارات لدينا في المكاتب أغلى كثيراً من أي مكان آخر داخل مدينة دبي.

وتوفّر المساحات مرهون بالعديد من الشروط التي لا يطلب تحقيقها في مباني دبي، ولكن نحن تمكّننا من خلق البيئة المناسبة لشركات التكنولوجيا وشركات التجارة الإلكترونية، ما ساعدهم على الاستثمار في مدينة دبي للإنترنت قناعتهم التامة بجدوى المشروع. وهل تظن أن شركات عملاقة مثل مايكروسوفت، وأوراكل، وأي بي ام، وكانون تنقل مقر أعمالها فقط إلى موقع لا يوفّر لها إلا فرصة إيجارية جيدة.

كذلك ما قدمته مدينة دبي للإنترنت للبلد وللمنطقة بشكل عام، هو إنشاء بيئة جديدة تستقطب الاستثمارات وتزيد من الاهتمام العالمي بالمنطقة كلها، إضافة إلى جذب الخبرات والكفاءات التقنية العالية إلى دبي ما يولّد مجتمعاً جديداً، له مميزات جديدة ويساعد على ازدهار حركة التجارة والسياحة في البلد. فعلى سبيل المثال، هناك أكثر من 3000 من أُسر العاملين في مدينة دبي للإنترنت قدمت إلى دبي، واستقرّت بها وكلها أُسر ذات مدخول مادي مرتفع، ومستوى اجتماعي جيّد، وهي تتسوق وتنفق في دبي، ما يدعم القطاعات الإقتصادية الأخرى وليس التقنية فقط. ■



Internet shopping made Easy....

you've got mailBox

A new service from ARAMEX that finally allows you access to easy online shopping. The SHOP 'n SHIP service offers you an official address in the United States of America, to have your internet orders shipped to; you may also use this mailbox to receive any US mail you have. ARAMEX will then ship the contents of your mailbox and deliver them to you at very competitive rates.

ARAMEX will also arrange for you a Web Surfer Card. The prepaid Master Card will provide you with online payment facilities and security.

Your SHOP 'n SHIP account will therefore give you total solutions to easy internet shopping.

For more details on how you can subscribe to the SHOP 'n SHIP service please contact your local ARAMEX office or visit our web site @

www.aramex.com/shopnship





"بيوداتا" تعتمد "سازتل"

وكيلاً في باكستان



وقّعت شركة "بيوداتا" Biodata الألمانية لتقنية المعلومات وأنظمة الحماية اتفاقاً مع شركة "سازتل" Saztel الباكستانية خلال معرض "جيتكس 2001" في دبي، بحيث أصبحت الأخيرة وكيلاً لـ"بيوداتا" في باكستان.

"سازتل" تمتلك خبرة كبيرة في قطاع تقنية المعلومات والسوق الباكستانية، وكانت سابقاً وكيلاً لشركة Cylinc المتخصّصة في القطاع عينه. وكانت ثمرة الاتفاق الأولى، فوز الشركة الباكستانية بمشروع تزويد البنك المركزي الباكستاني بمنتجات "بيوداتا" Private Networking VNP.

وقال **محمد أبو عيادة**، مدير التسويق في "بيوداتا" لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا: "نحن سعداء بعقد الشراكة مع "سازتل" وهو نتيجة قناعتنا بخبرتها وريادتها في السوق الباكستانية في مجال أنظمة الحماية، ولديها قاعدة عريضة من الزبائن في مختلف المجالات، من: مؤسسات مالية، نقل جوي، العناية الصحية، النفط والغاز، شركات الاتصالات، الهيئات الحكومية وغيرها. وهي تمثّل العديد من الشركات العالمية في مجال تقنية المعلومات، التي تعتمد "سازتل" وكيلاً لها".

OECD

تعقد مؤتمراً في دبي برعاية الشيخ محمد بن راشد

أعلنت مدينة دبي للإنترنت عزمها على استضافة المؤتمر العالمي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD الخاص بمناقشة سياسات الاتصالات للإقتصاد الرقمي.

وسينعقد المؤتمر الذي يُنظّم تحت رعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وزير الدفاع، على مدى ثلاثة أيام من 21 إلى 23 كانون الثاني / يناير 2002 في قاعة مؤتمرات فندق جميرا بيتش.

ويعتبر هذا المؤتمر، الثاني من نوعه الذي تعتزم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD تنظيمه في دبي، وكان المؤتمر الأول عقد تحت عنوان الملتقى الاقتصادي للأسواق الناشئة الخاص بالتجارة الإلكترونية وقد جمع حينها، لأوّل مرّة، نحو 500 مشارك خارج الدول الصناعية المتطورة.

EBE

تُطلق أجهزة سامسونغ الجديدة



قامت شركة معدات التجارة الالكترونية EBE بإطلاق ثلاثة موديلات جديدة من أجهزة سامسونغ النقّالة في السوق المحلية اللبنانية. وبدأ حفل الاطلاق الذي حضره شخصيات إجتماعية وإعلامية بكلمة للمدير العام **فارس حكيم** الذي أثنى على مزايا سامسونغ، ثمّ تحدّث ممثل سامسونغ اليكترونكس **ب.كوو**، وتلاها كلمة منسق المبيعات **نجيب الزاهد** الذي عدد المزايا التي تتمتع بها الأجهزة الجديدة، والاجهزة هي N200 وR300 وR220..

"بتلكو"

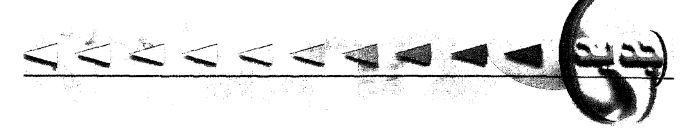
قسائم ائتمان لزبائن "سمسم"

كجزء من جهود "بتلكو" المستمرة لارضاء الزبائن، قامت الشركة بتقديم ميزة جديدة لخدمة "سمسم" مدفوعة الأجر للهواتف المتنقلة وذلك تجاوباً لتوقعات ومتطلبات الزبائن. و الميزة الجديدة عبارة عن قسائم ائتمان "سمسم" بقيمة 3 و 5 دنانير. وتأتي هذه الميزة لتساعد مستخدمي خدمة "سمسم" لإجراء المزيد من المكالمات بناءً على ميزانياتهم ولكنها لا تُغير مدّة صلاحية حسابهم (أي لا تُضيف أي فترة زمنية الى حساب "سمسم").

تسري مدّة صلاحية حساب "سمسم" ابتداء من تعبئته بقسيمة 10 دنانير و التي ستعطيه صلاحية لمدة 60 يوماً وهكذا يعتبر الحساب ساري المفعول، أي يُرسل ويستقبل المكالمات.

عندما ينتهي رصيد المكالمات أثناء الـ 60 يوماً، لن يتمكن الزبون من إجراء المكالمات ولكن باستطاعته استقبال المكالمات. وليتمكن الزبون من إجراء المكالمات يجب عليه إمّا إعادة تعبئة حسابه باستخدام القسائم الجديدة 3 و 5 دنانير كوسيلة للائتمان فقط ،أو باستخدام قسيمة 10 دنانير كحد أدنى أو 60 ديناراً كحد أقصى وذلك لتمديد صلاحية الحساب لمدة شهرين اخرين.

وقال متحدّث بإسم "بتلكو" بأنّ استخدام قسائم ائتمان "سمسم" الجديدة أسهل وتوفّر مرونة أكثر للزبائن حيث تمّ تطويرها لتناسب ميزانيات واحتياجات الزبائن المختلفة. ويأتي تقديم هذه القسائم كمثال آخر لاهتمام "بتلكو" باحتياجات زبائنها.



"موبينيل"

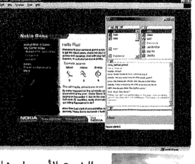
و 1,86 مليون مشترك

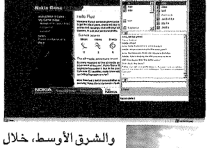
أعلنت الشركة المصرية لخدمات الهاتف النقّال "موبينيل" أنّ عدّد مشتركيها قد ارتفع في نهاية الربع الثالث من العام 2001 بزيادة نسبتها 82 في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي ليصل إلى 1,86 مليون مشترك.

ونتيجة ذلك ارتفع صافي الأرباح بنسبة 39 في المئة مقارنة مع العام الماضي.

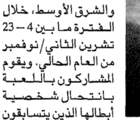
نوكيا

تُطلق تحدي 2001





تستعد نوكيا لإطلاق Nokia Game 2001، وهي عبارة عن لعبة مغامرات تفاعلية يمكن أن يقوم بها متسابقون متواجدون في 28 دولة في أوروبا



والشرق الأوسط، خلال الفترة ما بين 4 – 23 تشرين الثاني/نوفمبر من العام الحالي. ويقوم المشاركون باللعبة بانتحال شخصية أبطالها الذين يتسابقون لحل اللغز المجهول. التحدي يدوم نحو شهر وسيفوز أفضل 10 لاعبين من كل بلد بهاتف نقّال من نوكيا لكل منهم.

سامسونغ

تركّز على سوق شبه الموصلات

يتوقّع مسؤولو قطاع شبه الموصلات الذي عانى من الانكماش الاقتصادي مؤخراً أن يشهد تحسناً كبيراً في العام 2002. وتقول مصادر سامسونغ أنّ ظاهرتي الانكماش والنمو التي تشهدهما الأسواق تُعرف باسم الدورة الأولمبية لأنها تظهر كل أربع سنوات كما الألعاب الصيفية والشتوية.

وتتوقّع الشركة أنّ يؤدّي تركيزها على مفهوم الالتقاء الرقمي إضافة إلى التقنيات الكورية إلى تعزيز الازدهار في هذا المجال.

جنرال إلكتريك

وموقع شبكي جديد

من اليسار: جوزيف انيس وعارف مرشد

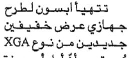
طرحت جنرال إلكتريك التي تعتمد التنوّع في مجالي التقنية والتصنيع والخدمات موقعها الجديد الشبكي gegulf.com باللغة الإنكليزية وهي تخطط لطرحه باللغة العربية.

يوفّر الموقع الجديد معلومات شاملة عن عمليات جنرال إلكتريك في كافة أسواق دول مجلس التعاون الخليجي باستثناء المملكة العربية السعودية التي يوجد فيها موقع شبكي خاص، كما ان الموقع يرتبط بالموقع الرئيسي للشركة وهو ge.com الذي يسمح بالحصول على معلومات عن جنرال إلكتريك في كافة أنحاء العالم.

ابسون

تطرح منتجات جديدة





تتهيأ ابسون لطرح جهازي عرض خفيفين جديدين من نوع XGA يُعتبر أنّ أول أجهزة العرض البلورية في العالم والتي تتضمن تقنية Keystone Correction لتصحيح الصور أفقياً وعامودياً ما يضمن تقديم عروض متجانسة. كما تسمح عدسة العرض الجديدة التي زوّد بها الجهازان بتقديم العروض على شاشة كبيرة من مسافة أقصر.

هذا وتتميّز الماسحة الجديدة من ابسون" ابسون برفكشن 1650" بالسرعة في إنتاج الصور وهي متوفّرة بطرازين.

"إيديا فيلوبرز"

ورعاية المشروعات التكنولوجية الوليدة

الشركة المصرية للحضانات التكنولوجية IDEAVELEPORS هي أوّل شركة في الشرق الأوسط لرعاية وتنمية المشروعات التكنولوجية الوليدة. وقد ساهم في تأسيس هذه الشركة وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية وشركة التجاري الدولي للاستثمار CIIC، ومقرها الرئيسي، قرية الأهرام الذكية في محافظة الجيزة.

وتعدّ "إيديا فيلوبرز" الشركة الوحيدة التي توفّر رأس المال المبدئي وتضم خُبرات متميّزة في مجالات التكنولوجيا وإدارة الأعمال والاستثمار بهدف مساعدة رجال الأعمال الشباب وأصحاب الأفكار المتميزة على تحويل أفكارهم إلى مشروعات ناجحة.



Spacetel Syria

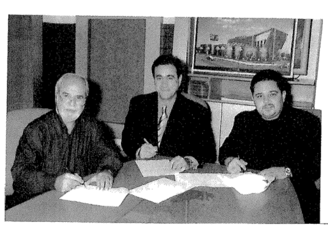
تُطلق خدمات جديدة

أعلنت شركة SPACETEL SYRIA أنّها بدأت بتشغيل خدمة التجوال الخارجي لمشتركيها في سورية خلال سفرهم إلى لبنان. وتُخوّل هذه الخدمة الزبائن البقاء على اتصال خلال التواجد في لبنان عبر الرقم ذاته. والعكس صحيح، فاللبنانيون المسافرون إلى سورية سيتمكنون من التخابر ضمن الأراضي السورية.

وفي هذا الإطار قال **إسماعيل جارودي** نائب المدير العام أنّ السوريين يقومون بزيارة لبنان باستمرار، فكان من المهم أن نوفّر لهم خدمة سبّاقة بالبقاء قريباً من ذويهم في سورية.

نت وورك للإنتاج وكومباك :

تحالف ستراتيجي



(من اليمين: رياض عبد الهادي، سامر الشعار ، ومانويل باتينو يوقّعون التحالف

أعلنت شركة نت وورك للإنتاج، المتخصصة في بث الأفلام وانتاجها في دبي، عن تحالفها الستراتيجي مع شركة كومباك كمبيوتر ميدل ايست. وسيتيح هذا التحالف لشركات بث الأفلام وإنتاجها حول العالم أرشفة برامجها التلفزيونية المسجّلة والصور ضمن مكتبة رقمية يسهل الولوج اليها.

مدير عام نت وورك للإنتاج **رياض عبد الهادي** قال أنّ الشركتين طورتا تكنولوجيات حديثة للتخزين الرقمي تقوم على تخزين المحتوى داخل موزع إلكتروني خاص يستطيع موظفو الشركة العودة إليه عند الحاجة من جهته، اعتبر سامر الشعار مدير عام كومباك في الدول العربية أنّ تطورات سريعة في الآلية الصناعية ستلبّي هذه الخطوة.

التوقيع حضره أيضاً رئيس نت وورك للإنتاج **مانويل باتينو** والذي أعرب عن ثقته بأن الخدمات الجديدة ستدر فائدة كبيرة على شركات المنطقة .

"فيليبس"

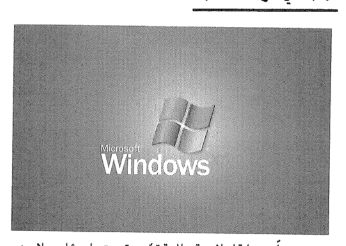
شاشات كمبيوتر تُضاهي التلفاز

اختارت شركة "فيليبس" معرض جيتكس لمتسوقي الكمبيوتر لطرح الجيل الثاني من تقنيتها Philips LightFrame التي ستُمكّن شاشات الكمبيوتر التابعة لـ"فيليبس" من عرض الصور الثابتة والمتحركة بجودة تُضاهي جودة العروض التلفزيونية.

ويتميّز الإصدار الجديد بخصائص معزّزة تشمل التشغيل التلقائي عند تشغيل التطبيقات التي تتضمن قدراً كبيراً من الصور الفوتوغرافية أو الفيديو، وهو مُصمم ليتوافق مع مهام تصفّح الإنترنت بواسطة "إنترنت اكسبلورر" .

"ويندوز" XP

هل جاء في الوقت المناسب؟



مدعوماً بحملة إعلامية عالمية قدّرت قيمتها بمئات ملايين الدولارات، أطلقت مايكروسوفت "ويندوز"XP في أسواق المنطقة العربية متزامناً مع إطلاقه عالمياً في 25 تشرين الأوّل/ أكتوبر الماضي. والنظام الجديد سيفتتح مرحلة جديدة من تعامل شركة مايكروسوفت مع الأسواق، إذ أنها قررت تضمين Win XP أدوات أمنية جديدة للتأكّد من عدم نسخ البرامج والنظام بطرق غير قانونية. ويعني ذلك من جملة ما يعنيه بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقتنا والعالم أنه لن يكون بمقدورهم شراء نسخ مقرصنة والاعتماد عليها في العمل.

وتعتبر هذه النسخة الجديدة وفق ما أعلنت مايكروسوفت، أكبر قفزة لأنظمة التشغيل منذ إطلاق "ويندوز 95"، الذي يُعتبر أهمّ مرحلة من مراحل تطوّر أنظمة التشغيل في العالم.

ولكن هل هذا سيعني استغناء الشركات التي لا تتحمّل التكاليف الكبيرة عن ويندوز وتوجّهها نحو أنظمة مثل Linux، أم أنّ النظام الجديد سيخترق جداره الأمني كما غيره ليباع من جديد في أسواق ماليزيا وتايوان ببضعة سنتات؟

ملف خاص

الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 263 / Year 23 / November 2001
تشرين الثاني / نوفمبر 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 263

سوق السيارات في السعودية





سوق السيارات في السعودية: تفاؤل مشوب بالحذر

كتب خطار زيدان

يسود سوق السيارات في المملكة العربية السعودية، انطباع بالترقّب والإنتظار، في ظل الأحداث العالمية الأخيرة، والتي خلقت جواً من البلبلة والحيرة حول مدى تأثيرها على الإقتصاد العالمي بشكل عام والإقتصادات المحلية بشكل خاص. ولعلّ حساسية سوق السيارات قد تكون أكثر حدة من غيرها، كون قرار استثمار المستهلك في تبديل سيارته يتأثر بشكل كبير بسيكولوجيته التي تخضع بدورها لتطورات الوضع الإقتصادي العام، وبالتالي فهو عرضة للإنتظار والتأجيل.

ويسود أوساط الوكلاء هذا الإنطباع، وإذا كان البعض يعترف بأنّ بعض الشركات جمدت أو ألغت طلباتها فإنّ البعض الآخر لم يشعر بأي تأثّر يُذكر حتى الآن، خصوصاً لجهة طلبات الأفراد، علماً أنّ الحركة في الربع الأخير من كل عام تتأثر بشكل كبير بتوقيت طرح طرازات العام المقبل الجديدة، وبالعروضات والتنزيلات الخاصة على طرازات العام المنصرم. وذهب البعض إلى التحدّث عن الإنعكاسات الإيجابية للأزمة الحاصلة، على أساس أنّ السوق الأميركية التي تعتبر الأهم ومؤشراً رئيسياً لصناعة السيارات في العالم، ستتأثر سلباً بالأزمة الحاصلة وبالتالي فإنّ انكماش الطلب فيها سيحوّل اهتمامات المصنّعين لأسواق أخرى كانت تستقبل فائض السوق الأميركية، كون الأولوية كانت تتجه لتلبية حاجات هذه الأخيرة، وبالتالي فإنّ نقصاً في العرض على بعض الطرازات كانت تُعاني منه الأسواق "الثانوية"، والتي تعتبر أسواقنا في المنطقة من هذه الفئة، حيث يُعاني بعض الوكلاء من عدم تجاوب المصنّع بطرح طرازات معينة، والتي توجه بشكل خاص للسوق الأميركية. وهذا الأمر ينطبق على الأسواق الآسيوية الرئيسية.

في ظلّ هذا الواقع، كيف كانت اتجاهات سوق السيارات في المملكة خلال العام المنصرم، وما هي التوقّعات للعام المقبل في إطار باقة منّوعة من الطرازات الجديدة؟

أصداء خفض الجمارك

جاء قرار تخفيض رسوم الجمارك على واردات المملكة من السيارات بنسبة 7 في المئة (القرار طاول مجمل واردات المملكة من السلع وقضى بتخفيض نسبة رسوم الجمارك بنسبة يصل أقصاها إلى 7 في المئة، أي من 12 في المئة إلى 5 في المئة)، في منتصف العام الحالي 2001، وانخفاض الأسعار الذي رافقها، والذي وصل في غالب الأحيان إلى مستوى النسبة المخفضة نفسها، ليبعث الأمل في ردة فعل إيجابية وسريعة للسوق، لكن المستهلك فضّل الإنتظار ومراقبة الأسعار ومدى تماشيها مع انخفاض نسبة الجمارك، فلم يستعجل، لعلمه أنّ القرار ليس عرضاً خاصاً محدوداً في الفترة الزمنية، وإنما يندرج من ضمن سياسة اقتصادية عامة للمملكة. وإذا كانت ردة فعل المستهلك قد تتأخر، لكن هذا القرار خلق شعوراً بالراحة لدى وكلاء السيارات الفاخرة، والذين كانوا يعانون، ولو بشكل محدود، من ظاهرة منافسة بعض الأسواق المجاورة التي تتبع تعرفة جمركية منخفضة.

أمّا بالنسبة لقرار السماح باستخدام البنزين الخالي من الرصاص، والذي صدر في نهاية العام الماضي 2000، لم يُترجم عملياً بشكل واسع، وبقي تطبيقه محدوداً ببعض محطات البنزين، وبالتالي لم ينعكس، كما كان متوقعاً، على زيادة تنوّع المنتجات لتشمل بعض الطرازات التي تستخدم حصرياً البنزين الخالي من الرصاص.

اليابان: في الصدارة

وتُشير التقديرات إلى أنّ واردات المملكة من المركبات ستصل حتى نهاية العام الحالي إلى نحو 215 ألف مركبة، أي بزيادة نحو 10 في المئة عن العام 2000. وتُشكّل السيارات السياحية أكثر من 48 في المئة من واردات المركبات، والسيارات المتعددة الإستخدام نحو 14،5 في المئة، والنسبة المتبقية من سيارات البيك أب والفانات والمركبات التجارية والباصات. وتستمر السيطرة اليابانية على السوق بنسبة نحو 60 في المئة، وتستحوذ سيارات تويوتا على نسبة 42 في المئة، ويتصدّر طراز "كامري" مبيعات تويوتا بمعدل 35 في المئة، يليه طراز "هايلكس" 23 في المئة، "لاند كروزر" 14 في المئة، "كورولا" 10 في المئة و"إيكو" 6 في المئة. وقد طرحت تويوتا في السوق السعودية مؤخراً السيارة العائلية "بريفيا"، بسبعة مقاعد وثمانية مقاعد، لتعود إلى حلبة



المنافسة في هذه الفئة بعد أن غابت خلال العام 2001. في حين أن طراز "كامري" الجديد كلياً والذي أصبح أكثر أناقة وعصرية لن يصل الأسواق السعودية قبل العام 2003.

نيسان بدورها، عادت مبيعاتها للإنتعاش واستطاع طراز "مكسيما" الجديد من العودة إلى المنافسة وبدأ في الإنتشار مجدداً بعد أن عانى في العام الأول لطرحه. كما نجح طراز "ساني" الصغير و"باثفايندر" المتعدد الإستخدام.

أميركا: جنرال موتورز

بالنسبة للسيارات الأميركية، فإنّ الغلبة لسيارات جنرال موتورز، والتي تستفيد من شبكة قوية للوكلاء في مختلف أنحاء المملكة، مدعّمة بخدمات مطورة لما بعد البيع، وقد استعملت جنرال موتورز سلاح منافستها الرئيسية فورد باتباع سياسة تسعيرية منافسة، مع تسهيلات في البيع، وقد تسابقت مع فورد على تقديم العروض والتخفيضات، ما عاد نفعاً على المستهلك الذي شهد حرب أسعار شرسة. ونجح طراز "لومينا" في تثبيت صدارته لمبيعات جنرال موتورز في المملكة. وتستعدّ فورد لاستقبال العام القادم بالإعلان عن طرح صيغة الهاتشباك من طراز "فوكس"، إضافة إلى الطراز الجديد من سيارة "إكسبلورر" المتعددة الإستخدام، والتي عانت في السنتين الأخيرتين من مشكلة إطارات فايرستون، وغابت في العام 2001 عن أسواق المنطقة والسوق السعودية. ويتوقّع أن تُشكّل عودة "إكسبلورر" بحلته الجديدة إلى جانب شقيقه الفاخر ميركوري "ماونتنير"، مصدر قلق للمنافسين. وتطرح كرايسلر طراز "شيروكي" الجديد كلياً، والذي قد يعاني في انطلاقته من منافسة سعرية، قد لا يكون المستفيد الأول منها. وبالنسبة لطراز بي تي كروزر، فمن المستبعد طرحه خلال العام الحالي بسبب تردد الشركة الأم، على الرغم من إلحاح الوكيل المحلي.

كوريا: هيونداي أولاً

بالنسبة لسوق السيارات الكورية، تبقى هيونداي متصدّرة بتشكيلتها المتنوّعة والتي تشمل مختلف الفئات، كما حقّقت كيا نمواً بفضل طرازاتها الجديدة التي طرحتها في بداية العام، خصوصاً السيارة العائلية "كرنفال" و"ريو" الصغيرة. في حين عانت دايوو من أخبار مصيرها المبهم، فانخفضت مبيعاتها نحو 30 في المئة عن العام 2000، لكن الوكيل المحلي متفائل بعد إزالة أسباب التراجع العائدة إلى ظروف الشركة الأم ومشاكلها المادية، والتي يتوقّع أن تجد حلاً بعد أن أعلنت جنرال موتورز عن نيتها في تملّكها.

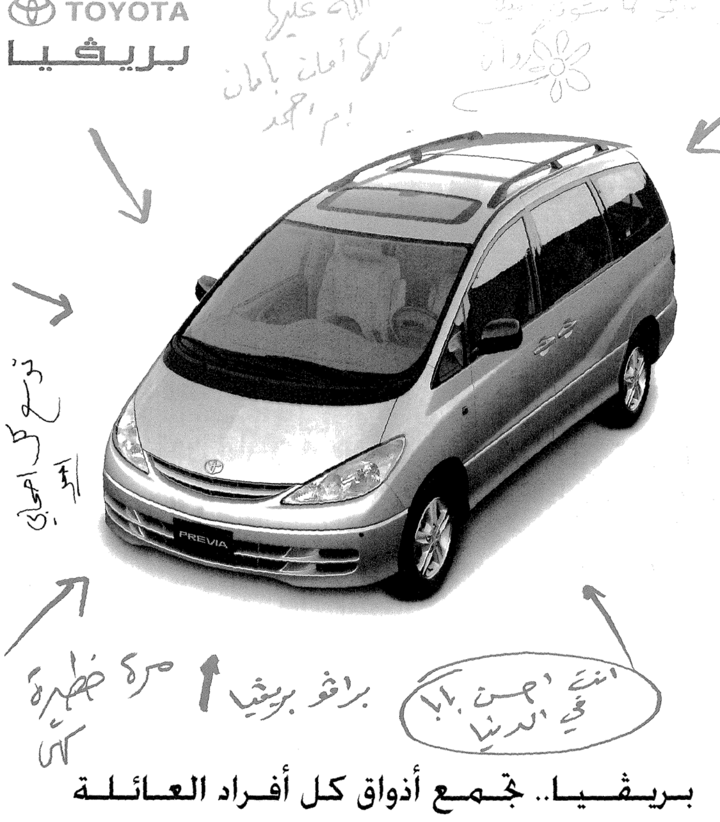


مرسيدس متصدّرة

مرسيدس بدورها لا تزال تتصدر مبيعات السيارات الأوروبية في غياب المنافسة الحقيقية لفئة إس الفاخرة، علماً أنّ الفئة السابعة الجديدة والمنتظرة من بي أم دبليو سيتم طرحها في شهر إبريل القادم، وقمنا بتجربتها مؤخراً في مدينة فيوجي الإيطالية، بدعوة من مكتب بي أم دبليو الإقليمي في دبي (تجربة الفئة السابعة سيتم نشرها في عدد "الإقتصاد والأعمال" المقبل لشهر كانون الأول / ديسمبر 2001)، وهي تمتلك من المواصفات التقنية والجمالية ما يؤهلها أن تُشكل مصدر قلق جدّي لمنافستها المباشرة مرسيدس. وتتوقع بي أم دبليو نمو مبيعاتها في العام 2002 بمعدل 50 في المئة عن العام 2001 بسبب الفئة السابعة الجديدة وطرح تشكيلة محركات جديدة في سيارة X5 (3 ليترات و4،6 ليترات، إضافة إلى محرك 4،4 ليترات المتوفّر حالياً) التي لاقت نجاحاً ملموساً في السوق السعودية. كما ستطرح الشركة في شهر فبراير سيارة ميني الجديدة كلياً. وبالنسبة لسيارات أودي، فقد وصلت مبيعاتها حسب مصادر الوكيل المحلي إلى 600 سيارة خلال العام الحالي، وقد أعلنت مؤخراً عن طرازها الجديد A4 الذي يتمتع بالمقومات اللازمة لنجاحه. كما أنّ طراز A6 سيخضع لبعض التعديلات في الواجهة الأمامية. ويتوقّع طرح طراز A8 الجديد كلياً في منتصف العام 2003. كما تطرح فولسفاغن، التي تُلاقي تشكيلتها نجاحاً ونمواً مستمرين، خلال العام المقبل 2002، صيغة الثماني أسطوانات من طراز "باسات"، وسيارة "بولو" التي خضعت لتغييرات مهمة.

يُذكر أخيراً إلى حصول شركة "الحاج حسين علي رضا"، وكلاء سيارات ميركوري، مازدا وكيا في المملكة على وكالة سيارات أستون مارتن، التابعة لمجموعة فورد. وينتظر أن يحصل بعض التغيير في شبكة وكلاء سيارات ساب، السويدية، التابعة لمجموعة جنرال موتورز.

على الرغم من حالة الترقّب الحاصلة، فإنّ التفاؤل سيد الموقف في سوق ديناميكية كالسوق السعودية، حيث القدرة الشرائية مرتفعة، والمنافسة على أشدّها في تقديم العروض والتسهيلات. ويترافق ذلك مع طرح تشكيلة من الطرازات المميّزة الجديدة للعام 2002. يبقى أنّ أهمية عامل السعر في قرار الشراء ستزداد في وضع كهذا، خصوصاً لفئات السيارات الصغيرة، المتوسطة والكبيرة. ■



بريـڤـيـا.. تجـمـع أذواق كل أفـراد العـائـلـة

من اللحظة التي تلتقي فيها مع الطريق، تجدّد بريڤيا الجديدة مفهوم حياة كل ركابها. إنها مزيج مثير من الخطوط الجريئة والمنحنيات المنسابة، فجسمها المتطوّر الأحادي الشكل هو أقصى ما توصّلت اليه هندسة تويوتا وتقنيتها.

* طراز ٨ ركاب أو ٧ ركاب. * إمكانية تعديل المقاعد، فك وسائد الرأس وطيّ مساند الأذرع. * فرامل ABS المانعة للغلق مع نظام EBD لتوزيع قوة الكبح الكترونياً. * نظام الحماية المكمّل SRS لتعمل حقائب الهواء بفعالية. * محرك 2Z-FE خفيف الوزن سعة ٢،٤ لتر ١٦ صماماً. * تقنية VVT-i مع صفات أداء ممتاز منخفض استهلاك الوقود والانبعاثات المضرّة بالبيئة وتقنية عزل الضجيج والارتجاج.

معنا... للحياة معنى أفضل





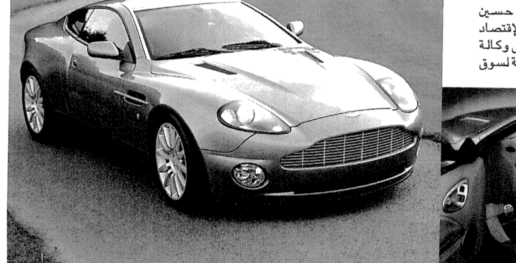
أستون مارتن في عهدة "شركة الحاج حسين علي رضا"

حصلت مؤخراً "شركة الحاج حسين علي رضا" على وكالة السيارات البريطانية الشهيرة أستون مارتن، والتي تنتمي لمجموعة فورد الأميركية، لتنضم إلى الوكالات الثلاث التي تملكها الشركة في المملكة، وهي مركوري، مازدا وكيا.

المدير التنفيذي لشركة الحاج حسين علي رضا، السيد **علي رضا**، قال لـ "الإقتصاد والأعمال" أن حصول شركته على وكالة أستون مارتن جاء بعد دراسة معمقة لسوق المملكة وحاجتها لسيارات رياضية فارهة ومتميزة، ونتيجة لخبرة شركته الطويلة في مجال السيارات والعلاقة المميزة التي تربطها مع مجموعة فورد، كونها تمثل منتجين ينتميان إلى فورد، وهما ميركوري ومازدا (تملك فورد منها نسبة 34 في المئة).

وقال أن أستون مارتن ستعرض في أقسام خاصة في المرحلة الأولى في معارض الشركة المنتشرة في مختلف مناطق المملكة، على أن يتم تقييم مدى الحاجة في المستقبل إلى إنشاء معارض خاصة بها. وأشار إلى أن الإستعدادات لاستقبال السيارات جارية، خصوصاً أن فريق عمل متخصص ومؤهل يتم تدريبه للتعامل مع سيارات أستون مارتن وعملائها.

ومن أبرز الطرازات التي ستطرحها أستون مارتن طراز V anquish الجديد باسطواناته الـ 12 على شكل V ، سعة 6 لترات، وبقوة 460 حصان، وبتسارع يصل من صفر إلى 100 كم/ ساعة في غضون 5 ثوان، ذات التصميم المميز والذي استعمله **جيمس بوند** في آخر أفلامه، وسيسوّق في المملكة بسعر تقريبي يبلغ 800 ألف ريال. كما سيطرح طراز DB7 الأكثر شهرة بين سيارات أستون مارتن، والذي يراوح سعره ما بين 400 و 500 ألف ريال.




عالي اللزوجة ، متماسك..
ذهبي ونقي
Mobil
في سباق فورمولا واحد إحتلت زيوت موبيل الصدارة .
وفي الفضاء أثبتت زيوت موبيل كفاءتها المميزة .
وفي أشد الظروف قسوة على وجه الأرض ، زيت موبيل
سوبر توربو نقي ، ذهبي اللون بلزوجته العالية
ينساب في المحرك فيقاوم الحرارة الشديدة ويحمي
من الاحتكاك والتآكل .
زيت موبيل سوبر توربو ..
يطيل عُمر محرك سيارتك
أبسكو الشركة العربية لتجارة المواد البترولية
www.apsco.com.sa



مدير عام شركة الزاهد للتراكتورات

الشبيلي: عودة رينو بقوة

"الأفضل أن تصل متأخراً من أن لا تصل" هذا المثل قد يتجسّد برغبة متجددة لشركة رينو الفرنسية بالعودة الى السوق السعودية والتعامل معها بجدية، بعد أن اعتبرتها ولفترة طويلة سوقاً هامشية، على الرغم من إصرار الوكيل المحلي "شركة الزاهد للتراكتورات"، الذي يملك أيضاً وكالتي دايوو وفولفو في المملكة، على ضرورة التحرك بطريقة مختلفة، والتأقلم مع متطلبات السوق والمنافسة الحاصلة، من دون أن يلقى آذاناً صاغية من المصنّع الفرنسي، حتى أن العلاقة بين الوكيل ورينو كانت مهدّدة لفترة بالإنقطاع، وقد غابت طرازات العام 2001 عن الأسواق السعودية.



سمير الشبيلي

إلا أن الأوضاع بدأت بالتحوّل كما يشير مدير عام "شركة الزاهد للتراكتورات"، **سمير الشبيلي**، مؤكداً أن رينو ستطرح في أسواق المملكة تشكيلتها الكاملة من السيارات للعام 2002 بعد أن اقتصر تواجدها على فئات محددة جداً في السابق. وقال أن توجه رينو أصبح عالمياً أكثر من السابق وبدأ يخرج من إطاره الأوروبي ليلحق بالمنافسة، خصوصاً، بعد أن بدأ "الأسد" الفرنسي "بيجو" يكشّر عن أنيابه، ويصبح أكثر شراسة. وقد تمّ افتتاح مكتب إقليمي لشركة رينو في جبل علي في الإمارات العربية المتحدة في العام 2000، لمتابعة أسواق المنطقة وتقديم الدعم اللازم للوكلاء. وأشار إلى أن سياسة تسعيرية خاصة سيتم اتباعها وستطبق على طرازات العام 2002، كما سيتم افتتاح



معارض خاصة بسيارات رينو في كل من مدن الرياض، جدّة والدمام.

مبيعات سيارات دايوو بدورها انخفضت بمعدل 25 في المئة تقريباً خلال العام 2001 مقارنة بالعام 2000، حسب ما ذكر **الشبيلي**، معللاً السبب إلى وضع شركة دايوو الذي أثار بلبلة في مختلف الأسواق، إلا







محمد الذييب

ذيب لتأجير السيارات:

نمو وتجدد مستمر

ينمو أسطول ذيب لتأجير السيارات عاماً بعد عام، ومنذ افتتاح الشركة في العام 1992، ليواكب الطلب المستمر على سياراته، وقد وصل حالياً إلى نحو 2800 سيارة، تشكل السيارات الفاخرة منها نحو 20 في المئة. ويتم تجديد الأسطول كل سنتين، للمحافظة على أرقى الخدمات.

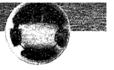
مدير عام الشركة **محمد الذييب** توقّع أن تخرج بعض الشركات من سوق التأجير بسبب عدم تمتعها بالكفاءات العالية. وأشار إلى أن شركته أصبحت منتشرة حالياً في مختلف مناطق المملكة من خلال 18 فرعاً، إضافة إلى تواجدها في مطار الملك عبدالعزيز في جدّه، ومطار الملك فهد في الدمام. وأشار إلى أن طرازات العام 2002 بدأت الشركة باستلامها، وهي تشمل كافة الفئات، من ماركات مختلفة. وتحدث **الذييب** عن بطاقة العضوية التي تتيح لحاملها من زبائن الشركة المميزين، إمكانية الحصول على كيلومترات إضافية، والسفر إلى دول الخليج، وحجز السيارات مسبقاً، والحصول على خصومات .... وأكّد على التزام شركته بتقديم الخدمة الأفضل لعملائها.

أنه توقع أن تعود المياه إلى مجاريها وأن تحقق نمواً في العام المقبل، خصوصاً أن موديلات جديدة طرحت (سيارة تاكوما العائلية، بمحرك من لترين)، وأخرى سيتم طرحها، وأبرزها ماغنوس، التي تعتبر الشقيقة الأكبر لطراز ليغانزا، وذلك في شهر آذار/مارس المقبل، من خلال خيارات من المحركات من 4 اسطوانات، بسعة لترين، أو 2،5 ليتر، أو 6 أسطوانات، بسعة 2،5 ليتر أو 3 لترات. وستسوق بأسعار تبدأ من نحو 47 ألف ريال. كما سيتم طرح ريكستون Rexton السيارة المتعددة الإستخدام، الأكبر والأفخم من تشكيلة سيارات سانغ يونغ (الذي يستعيد إسمه وهويته الخاصة، بعد أن طرحت طرازاته السابقة بإسم دايوو).

فولفو بدورها عانت من منافسة شرسة في العام الماضي ووصلت مبيعاتها إلى نحو 600 سيارة. وقد طرحت في تشرين الأول/أكتوبر الماضي الصيغة التنفيذية من طراز S 80 بمواصفات فخمة جداً وبمحرك توين توربو، من 6 اسطوانات، وبسعر 170 ألف ريال تقريباً. وتشكل مبيعات طراز S 80 نحو 40 في المئة من مبيعات فولفو في المملكة.

وأشار **الشبيلي** أخيراً إلى أن قطاع الباصات يلاقي نمواً كبيراً بعد صدور قرارات منح تأشيرات العمرة. وقد أنشأت "شركة الزاهد للتراكتورات" قسماً خاصاً بباصات دايوو وفولفو.





ساماكو تحقق أفضل مبيعات لسيارة أودي A6



هشام خرطبيل

حصلت مؤخراً شركة ساماكو (وكلاء سيارات أودي، فولكس واغن وبورش) على جائزة أفضل مبيعات محققة لسيارة أودي A 6 في منطقة الشرق الأوسط، وجزر الكناري، حيث وصلت مبيعاتها إلى نحو 250 سيارة في السوق السعودية. وتأتي هذه النتيجة مطابقة لنمو مبيعات أودي، فولكس واغن وبورش، والتي وصلت الى 40 في المئة في العام 2001 مقارنة بالعام 2000، كما ذكر مدير عام ساماكو **هشام خرطبيل**، مضيفاً أن انخفاض أسعار الجمارك انعكس على أسعار السيارات، التي انخفضت بنسبة 7 في المئة، من دون أن يكون لها تأثير مباشر وفوري على نمو المبيعات، لكن الزيادة كانت نتيجة حتمية للإستثمارات التي قامت بها الشركة في السنوات الأخيرة والتي شملت إنشاء معارض جديدة و مراكز صيانة متقدمة، واستقطاب وتوظيف الكفاءات في مختلف الأقسام، كما أن المستهلك أصبح على دراية بنوعية السيارات ومدى ملاءمتها لأسواق المملكة، خصوصاً أنها مدعّمة ببرامج ضمان وصيانة فعالة.

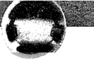
وأشار **خرطبيل** إلى أن العام 2002 سيشهد استثمارات جديدة، تصل إلى نحو 15 مليون ريال، لتقوية جهاز الصيانة وزيادة انتشاره، إضافة إلى انه تمّ مؤخراً افتتاح معرض جديد في مدينة الرياض لسيارات أودي وبورش، على مساحة 1300 م2 ليرتفع عدد المعارض في الرياض إلى ثلاثة، كما سيتم زيادة المعارض لشبكة الموزعين المنتشرة في مختلف مناطق المملكة، وزيادة الموزعين لتغطية جغرافية أكبر.

وقال **خرطبيل** أن الإنطباع العام كان يتّجه إلى التفاؤل بسبب الوضع الإقتصادي الجيد في المملكة، وانخفاض أسعار الجمارك، وسعر المارك المنافس. لكن الأحداث الدولية الأخيرة ساهمت في خلق جو من الترقّب والغموض، وقد يكون لذلك انعكاسه السلبي على الأسواق.

وسيشهد العام 2002 طرح طرازات جديدة لسيارات أودي وفولكس واغن، أهمها طراز A4، الجديد كلياً، و A 8 من 12 اسطوانة، في الربع الأول من السنة (سيتم طرح طراز A 8 الجديد كلياً في منتصف العام 2003)، إضافة إلى طرح طراز فولكس واغن باسات من 8 اسطوانات، وطراز بولو الجديد، والذي يصل الأسواق السعودية في منتصف العام 2002.

وأضاف **خرطبيل** أن الإهتمام ينصب على خدمات ما بعد البيع، والتدريب. وقد تم مؤخراً افتتاح مدرسة تدريب في جدّه لموظفي ساماكو، والموزعين. كما أن الإتجاه نحو تخفيض أسعار قطع الغيار.







بي إم دبليو: بانتظار الفئة السابعة الجديدة

تستعد بي إم دبليو لاستقبال العام 2002 بالفئة السابعة الجديدة كلياً والتي ينتظرها عشاق الماركة الألمانية بشغف، بعد أن كشف النقاب عنها في معرض فرانكفورت الأخير، لكنها لن تصل قبل شهر نيسان/أبريل المقبل. وعلى الرغم من أن العام 2001 كان العام الأخير للجيل السابق إلا أن مبيعاته بقيت تشكل نحو 35 في المئة من مبيعات بي إم دبليو في المملكة حسب ما أشار مدير التسويق في "شركة محمد يوسف ناغي للسيارات"، وكلاء سيارات بي إم دبليو، **تيم رشفورت**، Tim Rushforth. كما تشكل مبيعات X5 نحو 25 في المئة، وتوقع أن تصل مبيعات X 5 إلى 280 سيارة حتى نهاية العام الحالي. وأشار إلى أن هذه الأخيرة تلاقي نجاحاً كبيراً وأنها ستدعّم بتشكيلة محركات جديدة في الربيع المقبل، بسعة 3 لترات، وآخر 4،6 لترات، علماً أن المحرك الذي يتمّ تسويقه حالياً على سيارات X 5 سعته 4،4 لترات.

وتوقّع **رشفورت** أن تنمو مبيعات بي إم دبليو في المملكة خلال العام المقبل بمعدل 10 إلى 15 في المئة على أن تأخذ الفئة السابعة مكانتها أكثر خلال العام 2003، وبالتالي سيكون النمو بنسبة أعلى.



تيم رشفورت، Tim Rushforth

وقال **رشفورت** أن ثلاث صالات سيتم افتتاحها خلال العام 2002، في مدن المملكة الرئيسية، الرياض، جدّه والخبر، مخصصة لسيارات ميني، والتي ستطرح بفئتي كوبر وكوبر إس، مجهزة بمحرك من 1،6 لتر. وأضاف أن التوجه في شركة محمد يوسف ناغي إلى تقوية الفريق العامل بكفاءات جديدة، سوف يكون لها أثرها الإيجابي في نمو مبيعات الشركة المستقبلي.

وأشار إلى أن شركته حصلت في العام الماضي على ترتيب أفضل خدمات ما بعد البيع لسيارات بي إم دبليو في المنطقة، وأفضل نتائج لمبيعات السيارات المستعملة. وعن الخدمات المميزة المقدمة لعملاء بي إم دبليو تحدث رشفورت عن نادي M ARQUE عبر الإنترنت، الذي يتيح لعملاء الماركة البافارية الإنتساب إليه وتبادل المعلومات والإستفادة من بعض النشاطات الجماعية.





مدير عام شركة سفاري:

العتيق: "زادت المبيعات 95 في المئة عن العام 2000"

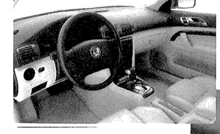
أشار مدير عام شركة سفاري، وكلاء سيارات سكودا وسيات في المملكة، السيد **عبدالله العتيق**، إلى أن مبيعات شركته حققت في فترة الستة أشهر الأولى من العام الحالي ما حققته خلال العام 2000 بكامله، معتبراً أن سبب هذه الزيادة يعود إلى أن المستهلك في المملكة أصبح يعرف أكثر فأكثر سيارات سكودا وسيات، بعد أن أثبتت جدارتها في السنوات الأخيرة ومدى ملاءمتها لمتطلبات السوق السعودية، خصوصاً أن سفاري، تستجيب لمتطلبات المستهلك وتؤمن لسياراتها الخدمات الملائمة وقطع الغيار بأسعار مناسبة.

وقال أن مبيعات فئة "أوكتافيا" من سكودا تشكل ما نسبته 50 في المئة من مبيعات سكودا في المملكة، و33 في المئة من مبيعات سفاري. وتسوّق "أوكتافيا" بحجم محركات مختلفة ابتداء من 1،6 ليتر، وصولاً إلى 2 ليتر، وبأسعار تراوح ما بين 46 و53 ألف ريال، كما استطاعت سيارة "فابيا" الصغيرة أخذ مكانتها في السوق بعد طرحها في بداية العام الحالي 2001، بطرازي 1،4 ليتر بنزين، بقوة 68 حصان و1،9 ليتر، ديزل بقوة 64 حصان. وبيعت بسعر منافس جداً بلغ نحو 28 ألف ريال. واعتبر أن محركات الديزل TDI التي تسوّقها الشركة من خلال سياراتها هي الأكثر تطوراً من حيث الأداء والهدوء والمحافظة على البيئة. وأشار إلى إقبال شركات الليموزين على هذا النوع من المحركات نظراً لما توفره من استهلاك للوقود، مقارنة بمحركات البنزين.

وعن تأثير انخفاض الجمارك وانعكاسها على مبيعات السيارات قال أن ردة فعل المستهلك لم تكن مباشرة، وتوقّع أنّ تزداد مبيعات سكودا وسيات خلال العام المقبل 2002، مشيراً إلى زيادة شبكة الموزعين في مختلف مناطق المملكة، وافتتاح فرع جديد للشركة في منطقة تبوك. إضافة إلى طرح سيات ليون، والهامبرا، من سيات، وطرح جديد سكودا، طراز سوبرب SUPERB في النصف الثاني من العام 2002، الذي ينتمي لفئة السيارات المتوسطة الفخمة، والذي كُشف النقاب عنه مؤخراً في معرض فرانكفورت، والذي بني على قاعدة سيارات أودي A6، وفولكس واغن باسات.

وسيشكل طرح سوبرب دخول سفاري للمنافسة على شريحة جديدة من العملاء، بقيت حتى اليوم غائبة عنهم. وستتوفر سوبرب بخيارات محركات مختلفة:

– بنزين، توربو، من 1،8 لتر، من أربع



اسطوانات، بقوة 150 حصان

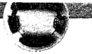
– بنزين، بسعة لترين، من 4 اسطوانات وقوة 116 حصان

– بنزين، بسعة 2،8 ليتر، من 6 اسطوانات على شكل V، و30 صماماً، بقوة 193 حصان

– ديزل توربو، بسعة 1،9 لتر، من 4 اسطوانات، بقوة 131 حصان

– ديزل توربو، بسعة 2،5 ليتر، من 6 اسطوانات على شكل V، وبقوة 155 حصان.





"بدران موتورز":

خطط طموحة للمستقبل

تعتبر شركة "بدران موتورز" الوكيل المعتمد لسيارات ساب السويدية في المنطقة الوسطى منذ العام 1994، وسيارات سيتروان الفرنسية منذ منتصف العام 2000، إضافة الى كونها أحد موزعي سيارات دودج، كرايسلر وجيب. وتعاني منتجات ساب وسيتروان من ضآلة حصتها في سوق السيارات في المملكة، على الرغم من شهرتها في الأسواق الأوروبية، ما هي الأسباب؟ وما استراتيجية الشركة المستقبلية للخروج من هذا الواقع وزيادة مبيعاتها؟

مدير المبيعات في "بدران موتورز" **بلال العطار** اعتبر أن أسعار سيارات ساب كانت تشكل في الماضي عائقاً أمام زيادة انتشارها في السوق، إلا أن هذه العقبة تمّ تخطيها حالياً، بعد أن تجاوب المصنّع مع متطلبات السوق المحلية والمنافسة القوية التي تحكمها، وقام بتخفيض الأسعار بنسبة كبيرة. وعلى سبيل المثال فإن السيارة التي كانت تباع في العام 1995 بنحو 188 ألف ريال، أصبحت اليوم بـ100 ألف، علماً أن المواصفات أصبحت أعلى والتقنيات أكثر تقدماً. وأشار إلى رغبة "بدران موتورز" تطبيق خطط تسويقية قوية خلال العام 2002، والقيام بحملات تعريف وتوعية بنوعية منتجات ساب وسيتروان، علماً أن هذه الأخيرة انتقلت وكالتها حديثاً للشركة، ويلزمها بعض الوقت لزيادة انتشارها، كونها لم تعطَ حقها حتى الآن. وأكد أن نية الشركة فصل المنتجين من خلال معارض مختلفة، تعطي لكل منتج حقه، مع التركيز أكثر فأكثر على خدمات الصيانة وما بعد البيع.

وقامت "بدارن موتورز" مؤخراً ببيع 15 سيارة ساب إلى شركة "يوروبكار" لتأجير السيارات من طراز العام 2001، إضافة إلى 30 سيارة جديدة سيتم تسليمها خلال العام المقبل 2002. كما قامت مؤخراً بالإتفاق مع أحد مطاعم الوجبات السريعة على بيعه 150 سيارة سيتروان من فئة ساكسو، يتم تسلمها خلال العام 2002. هذا وتستعد "بدران موتورز" لمرحلة جديدة أشار إليها العطار، عنوانها التوسع وزيادة الإستثمارات من خلال الدخول إلى أسواق جديدة، وإنشاء صالات عرض ومراكز صيانة في مناطق مختلفة، خصوصاً أن شركة جنرال موتورز المالكة لشركة ساب، لديها مشاريع جديدة لهذه الماركة يتوقع أن تترجم خلال العام المقبل، وأن تنعكس إيجاباً على مبيعات ساب العالمية.

وتستقبل "بدران موتورز" العام 2002 بتشكيلة من الطرازات الجديدة، وأخرى خضعت لبعض التعديلات. وسيتم طرح ساب 9,5 للعام 2002 بعد أن خضعت لتعديلات في الواجهة الأمامية، وزادت قوتها من 230 إلى 250 حصان، واكتسب ناقل الحركة الأوتوماتيكي سرعة إضافية، ليصبح من 5 سرعات. كما ستخضع تسمية بعض الطرازات الى تغيير. وتراوح أسعار ساب للفئة 9,5 ما بين 80 و125 ألف ريال، في حين تبدأ فئة 9,3 بسعة لترين من 52 ألف ريال وتصل إلى 104 آلاف، حسب المواصفات. أما بالنسبة لسيارات سيتروان سيتم طرح C5 بتشكيلة محركات تراوح سعتها ما بين 1،8 ليتر و3 لترات، لتضاف إلى تشكيلة سيارات سيتروان من فئات كسارا، بيكاسو، ساكسو، إضافة إلى تشكيلة من السيارات التجارية.



أخيراً أشار **العطار** إلى أن شركته تضمن لعملائها استبدال سيارات ساب وسيتروان بعد ثلاث سنوات من شرائها بما يعادل 50 في المئة من قيمتها، وتقدم لهم أفضل خدمات ما بعد البيع وأسرعها مع إمكانية استبدال السيارة خلال فترة الصيانة.





لكزس

العائلة تكبر وتتجدّد

تطرح لكزس عبر وكيلها في المملكة "شركة عبداللطيف جميل" الطراز المتعدد الإستخدام آر أكس 300 (RX 300) للمرة الأولى بعد أن حقق نجاحاً في الأسواق الأميركية منذ إطلاقه في العام 1998، وفي الأسواق الأوروبية في العام 2000. لكزس تطرح أيضاً الجيل الجديد من إي أس ES300 حاملاً شعار "الأناقة المثيرة"، بعد أن خضع لتعديلات مهمة شملت الشكل والتقنية.

تصميم آر أكس 300 يتسم بالعصرية والشبابية والقوة والإثارة، وذلك من خلال الشكل الدائري المتطور والمشبك الوسطي، والمصابيح والمصدات الأنيقة، والزجاج الأمامي المائل، ولوح الباب الخلفي المنحني بأناقة، ما يعطي انطباعاً رياضياً فيه الكثير من الإثارة.

محرك آر أكس 300 بنزين من 3 لترات، 4 كامات صمام مزدوج 1MZ-FE مع مؤقت الصمام الذكي المتغير VVT-I الذي ينظم توقيت صمامات الدخل تبعاً لظروف عمل المحرك. قوة المحرك 226 حصان عند 5600 د.د. وعزمه الأقصى 32،1 كغ/ متر عند 4400 د.د.

ناقل الحركة أوتوماتيكي من 4 سرعات، بتحكم إلكتروني متفوق Super ECT. التعليق الأمامي والخلفي بقوائم مكفرسون الإنضغاطية. النوابض الحلزونية الأمامية وماصات الصدمات المملوءة بالغاز وقضبان التثبيت تزيد تماسك التعليق وتثمر استقراراً مهماً أثناء القيادة. أما التعليق الخلفي فهو مجهّز بدعامات علوية وموازن ونوابض حلزونية، وقد صمم بدقة تامة لضمان وضعية ثابتة للمركبة أثناء الإنعطاف والفرملة.

المقصورة الداخلية لـ آر أكس 300 تتسم بالرحابة والراحة والهدوء، والفخامة من خلال المواد المستخدمة من أقمشة وخشب وجلد فاخر (اختياري). كما أن المكيف الأوتوماتيكي هو تجهيز قياسي مجهز بفلتر لتنقية جو المقصورة من الغبار والملوثات الأخرى.

صندوق الأمتعة يتسع لـ 450 لتراً ويمكن طي المقاعد الخلفية بنسبة 60:40 للإستفادة من مساحة أوسع. كما تتوفر مساحات تخزين إضافية كعلبة القفازات والكونسولات.

بالنسبة لوسائل الأمان استخدمت لكزس في آر إكس 300 نظام ABS المانع للإنغلاق مع موزع طاقة الفرملة الإلكتروني EBD وموجه ثبات المركبة VSC. كما أن جسم المركبة الأحادي، عالي الصلابة وخفيف الوزن. وتتوفر حقائب هوائية SRS أمامية وجانبية كتجهيز قياسي.

الجيل الجديد من إي أس 300 خضع لتغييرات في التصميم فأصبح أكثر ديناميا وجرأة من خلال إطلالة جديدة للشكل المصقول المندمج مع المصابيح الأمامية الواسعة، كما يبرز التغيير في الخلف الذي أصبح أكثر أناقة.

المقصورة الداخلية التي عرفها الصانع بأنها "ذكية وفاخرة"، أصبحت أكثر رحابة من قبل، مستفيدة من زيادة طول قاعدة العجلات بـ 50 ملم عن الجيل السابق. كما حافظت لكزس على أناقة التصميم الداخلي باستخدام الخشب الأصلي ولمسات الكروم والجلد في طابع مميز من الألوان الناصعة. أيضاً المقاعد خضعت لتعديل في التصميم لتصبح أكثر راحة للركاب. المقصورة هادئة بفضل العوازل المستخدمة والمواد المحشوة داخل الأعمدة والتصميم الديناميكي للشكل الخارجي للتخفيض من صوت الريح بشكل ملحوظ. نظام التكييف بدوره أصبح أكثر فاعلية. هذا إضافة إلى تجهيزات داخلية فخمة تليق بإسم لكزس.

زودت إي أس 300 بمحرك جديد من 3 لترات، 6 اسطوانات على شكل V، 4 كامات و24 صماماً، مع مؤقت صمام ذكي متغير VVT-I الذي يضمن التوقيت الأكثر فاعلية لفتح مآخذ الصمامات، ونظام مآخذ المراحل الثلاث المسمى ACIS-V، ما يسهم في تعزيز قدرة المحرك وتوفير الوقود. قوة المحرك 232 حصان عند 5800 د.د. وعزمه الأقصى 32،2 كغ/ متر عند 4400 د.د.

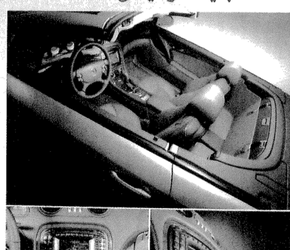
ناقل الحركة جديد سوبر 5ECT سرعات موجه دقيق لضغط الهيدروليك مع نسب تروس واسعة لضمان استجابة افضل. نظام التعليق يتم تعديله الكترونياً EMS، وممتصات الصدمات مستقلة موجهة بواسطة نظام اخماد عملي. التعليق الأمامي مكفرسون النوع المتمدد، التعليق الخلفي وصلة مزدوجة النوع المتمدد.

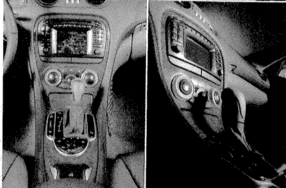
بالنسبة لعناصر السلامة، زودت إي أس 300 بأعلى معايير السلامة والأمان. فإضافة إلى بنية الجسم العالي الصلابة الذي خضع لاختبارات التصادم وحقق أعلى النتائج العالمية، زودت السيارة بنظام ABS المانع للإنغلاق، وموجه ثبات المركبة VSC، وموزع طاقة الفرملة الإلكتروني EBD، إضافة إلى حقائب هوائية SRS المطورة حديثاً.



مرسيدس أس أل SL500

جميلة مرسيدس الدائمة





تستمر مرسيدس بتقديم الفئة أس أل الرياضية الفاخرة والتي بدأ إنتاجها في العام 1954، وصنّعت منها حتى اليوم ما يقارب 490 ألف سيارة في مصانعها في شتوتغارت. واليوم يطل الجيل الخامس الذي طرح مؤخراً في الأسواق السعودية، بمواصفات تجعل منه من رواد هذا القطاع.

تجمع أس أل الجديدة في انسيابية تامة ما بين تراثها العريق والتقنية المتفوقة المستقبلية، لتقدم أعلى درجات الشعور بالمتعة والإثارة لعشاق هذه الفئة من السيارات الرياضية الفاخرة. السيارة الجديدة ذات مقعدين، مجهزة بسقف متحرك صلب قابل للطي خلال 16 ثانية فقط، ويبلغ حجم صندوق الأمتعة 235 لتراً في حالة الكشف لاختفاء السقف داخل السيارة، ويصل الحجم إلى 317 لتراً في حالة إغلاق السقف، أي بزيادة 52 لتراً عن الأجيال السابقة لـ أس أل.

محرك أس أل 500 من 5 لترات و8 اسطوانات على شكل V، بقوة 306 أحصنة، وتصل سرعتها من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 6،3 ثوان. وجهزت أس أل بأنظمة السلامة الأكثر تطوراً مثل نظام امتصاص الصدمات بالوسائل الإلكترونية ونظام فرامل الكتروهايدروليك S BC والذي يعمل مع برنامج الثبات الإلكتروني ESP، ويتميز هذا النظام بالوسائد الهوائية الأمامية، إضافة إلى وسادة جديدة للرأس عند الأبواب.

كما جهزت أس أل، كتجهيز قياسي، بتقنية المراقبة الإلكترونية وأنوار زينون ومقاعد جلدية، وتغيير كهربائي لوضعية المقاعد، وطعمت بالخشب الأصلي والكروم، كما يمكن تجهيزها اختيارياً بنظام المراقبة الذكية، ديسترونيك، ونظام الإستدعاء الأوتوماتيكي، تيليد، ونظام عرض ومراقبة، كوماند، ومتابعة الكترونية لضغط الكفرات.

يبلغ سعر SL500 نحو 370 ألف ريال.



أودي A4

تقنيات جديدة في قالب رائع

أبعاد جديدة للفخامة والتقنية والتصميم المميز وضعتها أودي في متناول عشاق الفئة A4 الجديدة، والتي تمّ إطلاقها في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي في أسواق المملكة عبر وكيلها المعتمد شركة ساماكو.

التصميم الخارجي لسيارة A4 تغيّر بشكل لافت ليقترب أكثر فأكثر من شقيقتها A6، بأبعاد مختلفة وبلمحات خاصة (أطول بـ 6 سم من النسخة السابقة، وأقصر بـ 25 من A6)، ليحمل عنوان الثوري مقارنة بالنسخة السابقة، والمحافظ على عصرية الطرازات الجديدة للشركة مقارنة بـ A6.

تزود A4 الجديدة في السوق السعودية، كما في أسواق الشرق الأوسط الأخرى، بمحركين من مادة الألمنيوم، الأول سعته لترين من 4 اسطوانات، و 20 صماماً، بقوة 130 حصان/ 5700 د.د، وتسارع من صفر إلى 100كم/س في غضون 9،9 ثوان. والثاني سعته 3 لترات من ست اسطوانات بشكل V، و30 صماماً، بقوة 220 حصان/ 6300 د.د، وتسارع من صفر إلى 100 كم/ساعة في غضون 6،9 ثوان، وبسرعة قصوى تصل الى 245 كم/ ساعة، على أن يتوفر بعد نحو 4 أشهر خيار 1،8 لتر توربو من أربع اسطوانات، وقوة 150 حصان، وتسارع من صفر الى 100 كم/ساعة خلال 8،9 ثوان.

نظام الدفع على العجلات الأمامية أو العجلات الأربع بالنسبة لكواترو أما ناقل الحركة فيدوي بخمس سرعات أو أوتوماتيكي بنظام ملتيترونيك بست سرعات، مع طرازات الدفع الأمامي.

أجهزة التعليق مصنوعة من مادة الألمنيوم تعطي ديناميكية وسلاسة في القيادة وثباتاً أكبر على الطرقات مع متعة القيادة.

زيادة طول السيارة انعكس إيجاباً على المساحة الداخلية التي أصبحت أكثر رحابة، خصوصاً بالنسبة لركاب المقاعد الخلفية. كما ازداد ارتفاع السقف فوق المقعدين الأماميين بـ 15 مم، و14 مم فوق المقاعد الخلفية.

المواد المستخدمة في المقصورة الداخلية عالية الجودة، وبلمسات ألمانية مميزة. ولوحة القيادة مجهزة بطريقة عملانية وبشكل أنيق.

السلامة والأمان شكلا الحيز الأهم في تطوير الفئة A4 الجديدة. الهيكل احادي، مدعم بدعامات جانبية. وقد جهزت السيارة كتجهيز أساسي بنظام الثبات الإلكتروني ESP وبمعزز لقوة الكبح في حالات الكبح الفجائية والطارئة. كما جهزت بنظام حماية جانبي كتجهيز قياسي، بواسطة وسائد هوائية يغطي انتفاخها النوافذ الجانبية الأمامية والخلفية، هذا اضافة الى الوسائد الهوائية الأمامية.

ستشكّل أودي A4 منافساً قوياً للفئة سي من مرسيدس، والفئة الثالثة من بي أم دبليو وإكس تايب من جاكور، خصوصاً أنها مدعمة بنظام ضمان شامل لمدة ثلاث سنوات، وصيانة مجانية، إضافة إلى استثمارات كبيرة قام بها الوكيل المحلي، شركة ساماكو، في السنوات الأخيرة في تحديث وتطوير ورش الصيانة وتوظيف الكفاءات الفنية. كما يعتبر سعر A4 الذي يبدأ من 93 ألف ريال سعودي، منافساً مهماً، في هذه الشريحة من السيارات، وبالمواصفات التي يتضمّنها.



فورد إكسبلورر و ميركوري ماونتنير

ارتفاع عتبة الصعود وخفض ارتفاع الأرضية بمقدار 7 بوصات، وإطالة قاعدة العجلات بمقدار بوصتين والعرض الإجمالي بمقدار 2،5 بوصة، وإلى ابتكار مقصورة ركاب أكثر رحابة، وكفاءة، بثلاثة صفوف من المقاعد تتسع لـ 7 ركاب، وبراحة بالغة. كما أن الهيكل معلب بالكامل وبالغ الصلابة، ويعد أكثر صلابة بنسبة 350 في المئة مقارنة مع الطراز السابق، كما يوفر نابض التعليق الأمامي توجيهاً أفضل ويقوم بفعالية في تقليص الإهتزازات والخشونة الناجمة عن الطرق الوعرة.

ويجمع الطرازان ما بين القدرات المتميزة للقيادة في المناطق الوعرة، والمستويات الراقية للراحة والسلامة على الطرق المعبدة. الطرازان مجهزان بمحرك من 6 اسطوانات، بسعة 4 لترات وقوة 233 حصان، وعزم أقصى يصل إلى 250 قدماً/ رطل.

ستتوفر إكسبلورر بطرازي إكس إل إس XLS وإكس إل تي XLT بناقل سرعات يدوي أو أوتوماتيكي ونظام دفع رباعي، بينما ستتوفر ماونتنير بنظام دفع رباعي وناقل أوتوماتيكي في طراز واحد.

السلامة تأخذ حيزاً واسعاً في الطرازين بعد أن وضعت على المحك في قضية فايرستون مع الطراز السابق. وقد تم تجهيز الطرازين بوسائد هوائية ستارية للحماية من الحوادث الجانبية لركاب الصف الأول والثاني، كما جهز الطرازان بواقي صدمات أكثر كفاءة و نوابض شد أحزمة أمان مسبقة الضبط، إضافة إلى نظام فورد للسلامة الشخصية، والذي يشمل وسادتي هواء مزدوجتي المراحل للسائق والراكب الأمامي.

شخصية مختلفة

بعد توقّف خلال العام 2001 عن السوق السعودية وأسواق المنطقة، تطرح فورد الجيل الجديد من إكسبلورر و ميركوري ماونتنير، بشخصية مستقلة لكل منهما في ما يخص التصميم الخارجي للسيارتين، حيث أصبح من السهل التمييز بينهما، على الرغم من ارتباطهما بما هو تحت غطاء المحرك.

الطرازان ينتميان إلى فئة السيارات الرياضية المتعددة الإستخدام بحجم متوسط، ويحويان مزيجاً من المواصفات الرفيعة للسلامة والقوة المتميزة والإستجابة العالية والأداء والمرونة، إضافة إلى الرحابة والسعر المناسب.

يتميز الطرازان بنظام تعليق خلفي مستقل بالكامل، منفصل ومشابه للنظام المستخدم في السيارات الفاخرة، ما أدى إلى خفض



جاغوار X-TYPE

إكس تايب X-TYPE: رياضية جاكوار المدمجة

استثمرت جاكوار ما يقارب 300 مليون جنيه استرليني لإنتاج رائعتها الجديدة X-TYPE المصنفة في فئة سيارات الصالون الرياضية المدمجة بالدفع الرباعي، متوجهة إلى فئة جديدة من الزبائن كان يحول بينها وجاكوار السعر. وقد جاء طرح هذه السيارة بعد أن لاقت شقيقتها S-Type نجاحاً ملموساً منذ إطلاقها في العام 1998. وتتوقع الشركة أن تتضاعف مبيعاتها التي وصلت إلى أكثر من 90 ألف سيارة في العام 2000، بعد أن يصبح انتاج X-TYPE في كامل طاقته.

الشكل الخارجي للسيارة ليس بعيداً عن روح جاكوار، أنيق وعصري، يعطيها مظهراً رياضياً وعملياً، ويجمع لمسات من إكس جاي، وإكس كاي، و S -TYPE.

المقصورة الداخلية فاخرة وعصرية، تعكس مهارة حرفية ذات مستويات عالية، مطعمة بالخشب الفاخر. المقاعد الجلدية مصممة بطريقة جديدة، تجمع ما بين الراحة والفخامة والسلامة. صندوق الأمتعة يعتبر الأكبر مقارنة بسيارات جاكوار الأخرى، مع سعة 452 لتراً، ويمكن زيادة استيعابه بثني الظهر للمقعد الخلفي القابل للطي بنسبة 70/30.

بالنسبة للمساحة الداخلية، يؤخذ عليها عدم رحابتها بالنسبة لركاب المقاعد الخلفية، وهي ميزة تعاني منها غالبية هذه الفئة من السيارات.

تأتي X-TYPE بمحركين مختلفين من 6 اسطوانات على شكل V، 4 كامات، من 24 صماماً، بسعة 2،5 ليتر، قوة 194 حصان وعزم أقصى يبلغ 244 نيوتن/ متر عند 3000 د.د.. أو 3 لترات، قوة 231 حصان، وبعزم يبلغ 284 نيوتن/ متر عند 3000 د.د.، ويتميزان بالكفاءة العالية. النظام القياسي اليدوي لنقل الحركة بخمس سرعات يعزز الإحساس بأداء السيارة الرياضي، أما النظام الاختياري الأوتوماتيكي الإلكتروني لنقل الحركة بخمس سرعات فهو قابل للتحويل بين أسلوب القيادة العادي والرياضي. كما يعزز نظام جاكوار "تراكشن 4" للدفع الرباعي طوال الوقت، مع توجيه 60 في المئة من العزم الى العجلات الخلفية، الطابع الرياضي للسيارة الجديدة. كما يعمل مقارن اللزوجة على تحويل العزم ما بين العجلات الأمامية والخلفية إذا اكتشف فروقات في السرعة في ما بينها، وفي حال اكتشاف انزلاق في العجلة.

التعليق الأمامي هو عبارة عن دعامة ماكفرسون ثنائية الأنابيب، مع عارضة أمامية فولاذية وذراع تحكم سفلية بشكل L تشتمل على فرشاة "هايدرابراش" لتعزيز الأداء الديناميكي والعزل. ويشتمل التعليق على نظام الوصلات المتعددة للتحكم بالالتواء في الخلف، وهو الأول من نوعه في سيارات جاكوار، ويسمح هذا النظام المتعدد الوصلات لكل عجلة بالتجاوب بشكل مستقل لتحسين التحكم والثبات على الطريق وتخفيف قساوة التصادم. كما يساعد نظام الفرملة المانع للإنغلاق بأربع أقنية مع توزيع الكتروني لقوة الفرملة، على تحسين التحكم والثبات في الظروف الصعبة.

بالنسبة للسلامة وعناصر الأمان في X-TYPE تشمل أنظمة استشعار السائق والراكب الأمامي، وسائد هوائية أمامية ثنائية المراحل، ووسائد هوائية جانبية لركاب المقاعد الأمامية والخلفية، أحزمة أمان أمامية مسبقة الشد، أحزمة أمان ثلاثية النقاط في جميع المقاعد، وآلية دواسة الفرامل القابلة للطي.

تسوّق طرازات X-TYPE في المملكة، بسعر يراوح ما بين 110 و 138 ألف ريال.

تويوتا بريفيا

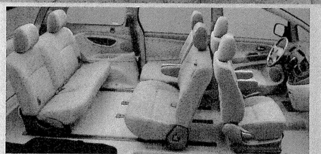
عودة إلى ساحة المنافسة

بعد توقف عن السوق السعودية خلال العام 2001 لطراز بريفيا العائلي من تويوتا، طرحت شركة عبداللطيف جميل، وكيل تويوتا المعتمد في المملكة، الجيل الجديد من السيارة العائلية بريفيا، بأربعة طرازات مختلفة من 7 مقاعد و 8 مقاعد، وقد حققت منذ طرحها خلال الصيف الماضي نجاحاً ملموساً، حيث بيع منها نحو 100 سيارة شهرياً حسب مصادر الوكيل.

التطور واضح بالتصميم الخارجي للسيارة الجديدة والتي أصبحت أكثر أناقة وانسيابية، مع مساحات زجاجية رحبة، لمجال رؤية واسع، وأبواب جانبية كبيرة تسهل عملية الدخول والخروج من المقصورة. المساحة الداخلية للسيارة تتسم بالعملية بحيث تتلاءم مع متغيرات حاجات الركاب وأمتعتهم، في جو من الراحة والأمان.

زودت بريفيا بمحرك جديد كلياً 2AZ-FE بسعة 2.4 ليتر من أربع اسطوانات و16 صماماً، يتميز بأداء قوي. نظام التعليق مستقل على العجلات الأربع، ما يؤمن الثبات والتوازن على مختلف أنواع الطرقات.

بالنسبة للمقصورة الداخلية روعي في تصميمها أدق التفاصيل لراحة الركاب ورضاهم، ونجد مجموعة من الجيوب وحاملات الأكواب المفيدة الموزعة بطريقة عملية وبمتناول الركاب. كما يتوزع هواء المكيف المنعش من خلال فتحات تهوئة في كافة أقسام



المقصورة. وتمتاز المقاعد بمرونة تامة بحيث يمكن طيّها وتعديل المساحة الداخلية، ما يسهل الحركة والتنقل والإستفادة من المساحات داخل المقصورة. وجهزت المقاعد بوسائد رأس يمكن فكها ومساند أذرع يمكن طيّها عند الحاجة.

واعتمدت تويوتا في بريفيا المقاييس العالمية للأمان. وزودتها بنظام الفرامل المانعة للإنغلاق ABS مع نظام EBD لتوزيع قوة الكبح إلكترونياً، ووسادتين هوائيتين SRS. كما تندرج وضعية القيادة ضمن مفهوم السلامة بالدرجة الأولى، فمجال الرؤية شامل ومفاتيح التحكم سهلة الإستخدام بفضل مواقعها العملية. كما زودت بريفيا في لوحة التحكم بمؤشر مرتبط بمستشعرات على المصدين الأمامي والخلفي تنبه السائق عند مسافة معينة إلى اقترابه من أجسام صلبة وتجنبه الإصطدام بها.

تراوح أسعار بريفيا ما بين 78 و 95 ألف ريال سعودي.



جيب شيروكي

جيب شيروكي: ثوري أصيل

الصيغة الحالية لطراز سيارة جيب شيروكي المتعددة الإستعمال تعود للعام 1984، وقد لاقت نجاحاً كبيراً في أسواق المنطقة والأسواق العالمية،. وقد حافظ المصممون على التصميم نفسه خلال 18 عاماً، مع تعديلات بسيطة من هنا وهناك. وصنّع منها خلال هذه الفترة ما يقارب 3 ملايين سيارة.

ويعتبر شيروكي 2002 ثورياً بكل ما للكلمة من معنى مع المحافظة على عراقة الجذور، حيث تظهر لمسات سيارتي جيب النموذجيتين جيبستر و داكار. وقد كلف مجموعة ديملر كرايسلر ما يقارب 1،7 مليار دولار من أستثمارات للخروج به بهذه النسخة.

الواجهة الأمامية توحي بالقوة وتعطي الإنطباع بقدرات هائلة، وذلك من خلال المصابيح الرئيسية الدائرية في أعلى الواجهة والتي تؤدي مباشرة الى رفارف العجلات الواسعة.

المقصورة الداخلية تتسم بالراحة والرحابة في إطار من العملية والأناقة.

جهزت شيروكي الجديدة بنظام تعليق جديد بالكامل I S 43 (أمامي مستقل، محوري صلب في الخلف، أربع نقاط اتصال في المقدمة وثلاث في الخلف) يساهم في تمتعها بأداء متفوق، ويعطي متعة في القيادة على مختلف أنواع الطرق.

محرك شيروكي باورتيك من 6 اسطوانات على شكل V، بسعة 3،7 لترات وقوة 211 حصان عند 5200 د.د. وعزم دوران يصل إلى 312 نيوتن/متر عند 3800 د.د. على أن يتم في وقت لاحق طرح صيغة الأربع اسطوانات، بسعة 2،4 ليتر، يدعمه ناقل يدوي ذو 5 سرعات، ويوفر قوة 147 حصان، عزماً قدره 215 نيوتن/ متر.

ويتوفر شيروكي الجديد بنظامين للدفع الرباعي، الأول هو كوماند–تراك للدفع الرباعي المؤقت ونظام سلكت–تراك للدفع الرباعي الدائم. كما يساعد الترس التفاضلي تراك–لوك المحدد الإنزلاق في الخلف في الإبقاء على تواصل مسير جيب على الطرق المنزلقة.

شيروكي الجديدة سيتم تسويقها من قبل الوكيل المحلي، "الشركة المتحدة للسيارات"، وموزعيها المنتشرين في المملكة، بسعر يراوح ما بين 90 و 110 آلاف ريال. كما سيتم طرح الطراز الأفخم من غراند شيروكي Over Land بمحرك توربو، ومواصفات أعلى من طراز ليمتد، وبسعر نحو 140 ألف ريال.



هيونداي

تنوّع في الطرازات الجديدة

تشهد تشكيلة هيونداي في المملكة تجدداً وتنوعاً، بفضل التحسينات التي خضعت لها سيارة "سوناتا"، وطرح سيارتي "سانتا في" (تتوفر بدفع أمامي ودفع رباعي) و"تيراكان" (دفع رباعي).

"سوناتا" SONATA الجديدة أصبحت أكثر أناقة وجمالاً بعد أن خضعت لإعادة تصميم شملت المقدمة والخلف والداخل، لتتناسب أكثر مع روح العصر.

زودت "سوناتا" الجديدة بمحرك دلتا عالي التقنية والمصنوع من مادة الألمنيوم، بسعة 2،7 ليتر، من 6 اسطوانات، وبقوة 178 حصان عند 6000 د.د.، وعزم يصل إلى 25 كغ/متر عند 4000 د.د.، إضافة إلى محرك من لترين مزدوج الحدبات، من 4 اسطوانات في خط مستقيم، بقوة 133 حصان عند 6000 د.د. وعزم يصل إلى 18،1 كغ/متر عند 4500 د.د. ناقل السرعة يدوي من 5 سرعات، أو أوتوماتيكي من 4 سرعات تلقائية وضع H-Matic يسمح بالتغيير اليدوي. سعر "سوناتا" يراوح ما بين 44 و60 ألف ريال.

"سانتا في" Santa Fe، وصلت إلى الأسواق السعودية في النصف الأخير من العام 2001، وهي تتوفر في فئة 4 اسطوانات، سعة المحرك 2،4 ليتر وقوة 145 حصان عند 5500 د.د.، أو فئة 6 اسطوانات، بسعة 2،7 ليتر بقوة 173 حصان عند 6000 د.د. وبسعر يراوح ما بين 53 و75 ألف ريال سعودي.

"تيراكان" TERRACAN سيارة الإستخدامات الرياضية، تعتبر الأكبر والأقوى عند هيونداي، وتتوفر بمحرك 3،5 لترات من 6 اسطوانات، مزدوج الكامات، وبقوة 200 حصان عند 5500 د.د. وعزم أقصى يصل إلى 30،8 كغ/متر عند 3000 د.د. ويراوح سعر تيراكان ما بين 72 و88 ألف ريال.



غراند فيتارا XL 7

غراند فيتارا XL-7: "أقوى وأطول"

"جعلناها أقوى... وأطول"، هكذا عرّفت سوزوكي سيارتها الجديدة XL-7 التي طرحت مؤخراً في الأسواق السعودية بسعر منافس 68500 ريال فقط، عن طريق وكيلها المحلي، "مجموعة بامعروف".

زودت XL-7 بثلاثة صفوف للمقاعد، مع امكانية طي مقاعد الصف الثاني والثالث، وزودت بنظام تهوئة مطور مع توفر تكييف هواء خلفي مستقل يتيح لركاب المقاعد الخلفية التحكم بمستوى الحرارة.

هيكل غراند فيتارا احادي، يؤمن حماية أكبر للركاب في حال حدوث اصطدام، ويخفف الأضرار. صممت المقصورة الداخلية لهيكل السيارة من الحديد المقوى عالي الشدة، ودعمت الأبواب الجانبية بأعمدة معززة من الحديد المقوى، كما جهزت بأكياس هواء للسائق والراكب الأمامي لتأمين حماية اكبر. كما صمم نظام التحكم بطريقة الجريدة المسننة والترس المدعم بالطاقة، لزيادة القدرة على التحكم والسيطرة على المركبة، اضافة الى تجهيزها بنظام منع انغلاق المكابح ABS للعجلات الأربع.

المقصورة الداخلية عملية، إن من حيث الرحابة، او من حيث توزيع أزرار التحكم في لوحة القيادة والكونسول.

محرك XL-7 من 6 اسطوانات، سعته 2،7 ليتر مع 24 صماماً، بقوة 183 حصان عند 6000 د.د.

أخبار

مجموعة محدودة من ساعات "تاغ هوير"






قامت شركة تاغ هوير السويسرية الرائدة في مجال صناعة الساعات الرياضية للمحترفين والتي يعود تاريخها العريق إلى 140 عاماً، بتصنيع 50 ساعة من طراز "Kirium Absolute Ti 5 Chronograph" الجديدة الفخمة، واطلاقها في أسواق الخليج، وهي تعدّ الساعة الأولى من نوعها في العالم التي تجمع بين قوة معدن التيتانيوم من الدرجة الخامسة والألماس.

ورصعت علبة الساعة بأربعين قطعة من الألماس النقي من نوع باغيت ويتجاوز حجمها مجتمعة 4 قراريط، يتوسطها حجر ياقوت على شكل مثلث عند مؤشر الساعة الثانية عشرة.

وتمّ تزيين ميناء الساعة المصنوع من الكربون بثماني ماسات على شكل دائري، وخلصت الساعة بسوار مصنوع من المطاط البركاني رُبط طرفيه بقفل مطعّم بخمس ماسات باغيت فريدة، وقد وضعت الشركة لكل ساعة علبة خاصة من خشب الأبانوس الثمين والألمنيوم والجلد.

سيرتينا تُضيف كرونوغراف لساعتها

إنضمّ مصممو سيرتينا لأفكار المستقبل وللتقنية الحديثة بتصاميم لا يمكن نسيانها وبعلامات بارزة تعود لعصر السبعينات، وكانت النتيجة مذهلة تماماً.

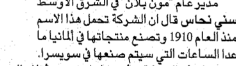
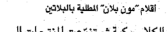
دي أس فيكشن كرونو ساعة الوقت السابقة لعصرها... إنها تجمع المستقبل مع نكهات السبعينات المبدعة، أنّها الساعة التي تجمع الأشكال المدوّرة مع العناصر الرشيقة والمحيطات الواضحة والأشكال الهندسية والمعاني الحسية اللامتناهية. مينتها المدوّرة موجودة داخل شكل بيضاوي بارز وهناك الزجاجة المقببة الشكل التي تضيف جمالاً لها.

ساعة سخية وديناميكية وجريئة وهي حيوية وتعطي إنطباعاً بالقوة بفضل صنقلها المترابط أو اللولبي. لا تبتعد عن عراقة سيرتينا وهذا واضح من خلال المينا الواسعة والواضحة مع الشكل البيضاوي لعرض وظائف الكرونوغراف.

أقلام واكسسوارات من "مون بلان"

طرحت شركة "مون بلان" مؤخراً الى العطر الجديد وتشكيلة النظارات الشمسية والطبية، تشكيلة أقلام "بوهيم"، كما طرحت أحدث إضافاتها الى الاكسسوارات الجلدية بمجموعة حقائب جلدية عملية وأنيقة. وتشتهر "مون بلان" في الشرق الأوسط ولها سلسلة متاجر منتشرة في 70 بلداً.

مدير عام "مون بلان" في الشرق الأوسط سني نحاس قال أن الشركة تحمل هذا الاسم منذ العام 1910 وتصنع منتجاتها في ألمانيا ما عدا الساعات التي سيتم صنعها في سويسرا.

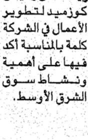
أقلام "مون بلان" المطلية بالبلاتين

وذكر أن الشركة بدأت عملها بتصنيع أقلام الحبر الكلاسيكية ثم تنوّعت المنتجات الى محافظ وأحزمة ومستلزمات مكتبية وجلدية واكسسوارات وساعات ونظارات وأخيراً عطر "مون بلان".

نيفيا: ورشة عمل في البحرين

عقدت شركة بايرزدورف أيه. جي المصنّعة لمستحضرات نيفيا المعروفة، ورشة عملها الثانية المنتظمة سنوياً في البحرين للعام 2001، لدراسة وتحليل الأنشطة التي قامت بها الشركة على مدى الأشهر الستة الماضية والستراتيجية العامة للشركة وأهدافها للسنة المقبلة.

وألقى هيربرت ويتلمان رئيس كوزميد لتطوير الأعمال في الشركة كلمة بالمناسبة أكد فيها على أهمية ونشاط سوق الشرق الأوسط.




مارلبورو رالي الإمارات الصحراوي



بدأت اللجنة المنظمة لـ مارلبورو رالي الإمارات الصحراوي 2001، التحضير لحدث هذا العام، وأعلنت عن بعض التفاصيل المتعلّقة به. هذا الرالي هو الجولة الأخيرة من بطولة العالم للراليات الصحراوية الطويلة وإحدى جولات بطولة العالم للدراجات النارية بإشراف اتحادها الدولي. وقد أُقيم هذا الحدث في دولة الإمارات العربية المتحدة في 28 تشرين الأول/ أكتوبر الماضي.

ومنذ العام 1993 يعتبر مارلبورو رالي الإمارات الصحراوي الجولة النهائية التقليدية لبطولة العالم للراليات الصحراوية الطويلة، ويقام تحت إشراف **محمد بن سليّم** بطل الشرق الأوسط للراليات 13 مرة. ويتميّز حدث هذه السنة بمسارات صعبة ومنافسة عبر صحراء الإمارات العربية المتحدة والربع الخالي، وتتطلّع اللجنة المنظّمة هذا العام كما في السنوات الماضية إلى مشاركة أسماء كبيرة من الدراجين والسائقين العالميين والعرب.



راميش برابهاكار

مجموعة ريفولي تتوسّع في الإمارات وقطر

أطلقت مجموعة ريفولي، إحدى كبريات شركات استيراد وتجارة تجزئة الكماليات الفاخرة، برنامجاً ضخماً للتوسّع في دول مجلس التعاون الخليجي، عبر افتتاح خمسة متاجر ريفولي جديدة في الإمارات العربية المتحدة وقطر خلال الشهرين المقبلين، في الوقت الذي افتتحت فيه مركزاً شاملاً للصيانة والخدمة.

ويشتمل برنامج التوسّع الجديد، على افتتاح مجموعة ريفولي متجرين في الشارقة ومتجر ثالث في مدينة العين، في أعقاب افتتاح متاجر مماثلة في أبو ظبي والعين والشارقة ورأس الخيمة. وستفتتح ريفولي متجرين جديدين آخرين في الدوحة أيضاً، وسيتم اختيار تشكيلة المنتجات المعروضة في كل متجر منها، تبعاً لاحتياجات وأذواق الزبائن في كل منطقة.

وقال **راميش برابهاكار**، الرئيس التنفيذي لمجموعة ريفولي: "لقد دفعنا تأييد ودعم عملائنا المتواصل الى اتخاذ قرار بافتتاح عدد من المتاجر الجديدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والبحرين وقطر".

أزياء دنهيل في دبي



أشلي أيدي (مديرة التسويق في مجموعة ريفولي) وبرامود مينون (مدير مبيعات التجزئة) خلال افتتاح متجر دنهيل

افتتحت ألفرد دنهيل – العلامة التجارية الرائدة في قطاع الأزياء الرجالية الإنكليزية منذ أكثر من قرن من الزمن، أحدث محلاتها التجارية في إمارة دبي في الطابق الثاني من ديره سيتي سنتر دبي، في حفل خاص اقتصر على ممثلي وسائل الإعلام. وقام بتصميم المتجر الجديد ثلاثة من المصمّمين المبدعين من اليابان وفرنسا وغيرهما...

وتعكس الوجهة الدافئة البنية للمتجر مع الشعار النحاسي وأرضية خشب البامبو مع جدران حمراء اللون، جواً من الدفء والأناقة. وتتضمن مجموعة المنتجات التي تقدمها دنهيل الملبوسات والمنتجات الجلدية والساعات والأقلام والأزرار المعدنية والقداحات المناسبة لرجل الأعمال العالمي.

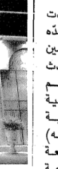
فيرجين ميغاستور في دبي

افتتح في ديره سيتي سنتر (دبي) الفرع الأول لـ فيرجين ميغاستور العالمية في دولة الإمارات العربية المتحدة، وسيتبع الحدث افتتاح فرع آخر في مركز أبو ظبي (أبو ظبي).

فيرجين ميغاستور هو من المتاجر النادرة في العالم وأحد المشاريع الكثيرة التي أطلقها رجل الأعمال البريطاني الشهير **ريتشارد برانسون**، ويتخصص في بيع الأشرطة والأسطوانات المدمجة وأقراص الفيديو المدمجة بالإضافة الى الوسائل السمعية والبصرية والتجهيزات التقنية الرفيعة والهواتف المتحركة، كما يحتوي المتجر على مطعم راقٍ وأجنحة أخرى مختلفة.

برنامج الافتتاح استضاف **ريتشارد برانسون** وشارك فيه النجم العالمي **راغب علامة** والعديد من الشخصيات والفنانين.

جدّه : مطعم سواريه الفرنسي





شهدت جدّه تدشين أحدث المطاعم الفرنسية الراقية (سواريه) والتابعة لمجموعة الصواري للتسويق.

وقال أسامة حسين باشا، مدير عام سلسلة المطاعم في المجموعة، أن مدينة جدّه تزخر بالعديد من المطاعم العالمية، كما تشهد معدلات نمو جيدة سنوياً في هذا المجال، مُشيراً الى أن المجموعة تستثمر أكثر من 20 مليون ريال في سلسلة من المطاعم الأوروبية والوجبات السريعة ذات المأكولات البرتغالية في الوقت الراهن.

وأضاف أسامة باشا أنّ مطعم سواريه يستقبل الزوّار الحاصلين على عضويته فقط ما يتيح رونقاً خاصاً لمرتادي المطعم وجواً من الرومانسية الحالمة المفعمة بالأجواء الرومانسية الفردية.

مطعم شارليز: التاسع في دبي مارين

على أنغام موسيقى الجاز وفي أجواء تجمع بين جمالية تصاميم الأربعينات والتصاميم الحديثة التي تمّ انتقاؤها لتنسجم مع الستراتيجية الموضوعة، افتتح "دبي مارين" مطعم شارليز Charlies في منتجع دبي السياحي Marine Beach Resort & Spa's ليضيف بذلك مطعماً تاسعاً على لائحة مطاعم المنتجع والتي تمّ افتتاح ثلاثة منها خلال هذا العام.

وسيقدم المطعم أشهى الأطباق الفريدة والمتميزة من خلال بوفيه يجمع مختلف المذاقات.

يُذكر أنّ سلسلة المطاعم المتواجدة في المنتجع هي: Capana Nuova, Thai bistro, Taverna, al Qasr, Al Khayma, The Almo,Tropicana.

كما أعلن فندق دبي مارين عن أسعار مخفّضة للغرف والأجنحة من 15 تشرين الثاني/ نوفمبر ولغاية 15 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

"AMC" للإعلان: مكتب في بيروت



تستعد "AMC" الشركة الرائدة في مجال الإعلان والتسويق ومقرها دبي، للعب دور حيوي في عالم الإعلان النشيط في لبنان حيث افتتحت الشركة مؤخراً مكتباً جديداً في بيروت.

وتمكنت الشركة منذ انطلاقتها الأولى في دبي العام 1988 من كسب التقدير بسبب قدرتها على تفهم متطلبات الزبائن وتحويلها بسرعة الى مخططات تسويقية على أعلى مقاييس الكفاءة لتقديمها في رؤية إعلانية فعّالة وذات هدف.

وتفخر "AMC" بأنها تقوم بتغطية مجموعة شاملة من المنتجات مثل: السيارات، الأجهزة المنزلية، الإلكترونيات، الفنادق، شركات التأمين والخدمات، شركات المعارض، شركات تأجير السيارات، المواد الاستهلاكية، الكمبيوتر وتقنية المعلومات، مطاعم الوجبات السريعة، المراكز التجارية، والأطعمة المعلبة.

وكانت "AMC" وبعد منافسة شديدة فازت بتولي التغطية الإعلانية لفندق متروبوليتان بالاس/ بيروت.

نستله: المقر الرئيسي في جبل علي



المقر في جبل علي

افتتحت شركة نستله الشرق الأوسط مقرها الرئيسي في المنطقة الحرة في جبل علي، وهو مبنى بلغت كلفته 8 ملايين دولار أميركي.

وسيعمل المقر كعصب حيوي لعمليات نستله كافة في الشرق الأوسط والتي تغطي 11 دولة. وهذه العمليات تشمل حالياً 12 شركة وتحالفاً، و21 شريك عمل / وكلاء، مصنعين، وشركتي ترخيص وامتياز.

وتوظف نستله في الشرق الأوسط 1169 شخصاً منهم 166 يمثلون 40 جنسية يعملون في المقر الرئيسي.



ماتيتو لتحلية المياه في حديقة دريم لاند

قامت شركة ماتيتو المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة بتركيب وحدة تحلية المياه بالتناضح العكسي لمعالجة مياه البحر لبرك السباحة والعديد من التسهيلات المائية في حديقة دريم لاند المائية في إمارة أم القيوين في دولة الإمارات العربية المتحدة.

كما ستزوّد الحديقة التي يزورها أكثر من 250 ألف شخص سنوياً بـ150 ألف غالون من الماء يومياً، بحيث تضمن توفير مياه نقية صالحة للشرب والاستخدام في التسهيلات المائية.

يُذكر أنّ الشركة تأسست العام 1958 وهي تدير مشاريعها في أماكن عدة من العالم من مكاتبها في الشارقة.

تيم يونغ أند روبيكم: 22 جائزة



احتلت تيم يونغ أند روبيكم/ عمان المركز الأول في حفل توزيع جوائز الإعلان الأردني حيث حصدت 22 جائزة من بينها 12 ذهبية، 7 فضية و3 برونزية.

وحققت الشركة 7 جوائز ضمن فئة إعلانات الصحف و12 جائزة ضمن فئة الإعلانات التلفزيونية و3 جوائز ضمن فئة الإعلانات الإذاعية.

ويأتي ذلك كله تقديراً للحملات المبدعة والفعّالة التي قدمت لعملائها البارزين مثل: الاتصالات الأردنية، اريكسون، مستر شبس، دهانات ناشونال، سنيورة وشاي الغزالين.

وقال **شريف أبو خضرا** (المدير العام): "جميعنا في تيم يونغ أند روبيكم عمان نشعر بفرحة غامرة وذلك لأن جهودنا أثمرت وقدّرت من قبل زملائنا الإعلانيين".

bcig
arnoldworldwide partners

BCIG تمثّل شركة أرنولد وورلدوايد بارتنرز

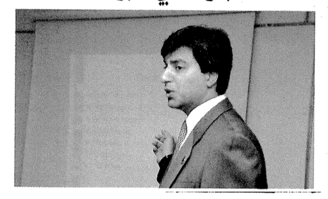
وقّعت شركة Arnold Worldwide partners للإعلان عقداً تمثيلياً مع شركة BCIG في الرياض لتكون بموجب هذه الإتفاقية الشركة الممثلة لـ Arnold Worldwide Partners في الشرق الأوسط.

وتعتبر شركة Arnold Worldwide Partners أكثر شركات الإعلان العالمية نمواً في السنتين الأخيرتين حيث بدأت الشركة تمتد من مركزها الأم في مدينة بوسطن في الولايات المتحدة الأميركية إلى مكاتب في: كندا، بريطانيا، فرنسا، ألمانيا، ايطاليا، اسبانيا، هولندا، البرازيل، الأرجنتين، اليابان، الصين، كوريا الجنوبية وأستراليا، والآن المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط.

وشركة Arnold Worldwide Partners جزء من مجموعة (HAVAS) الفرنسية التي تشمل العديد من الشركات في مجالات التسويق والإعلان والعلاقات العامة والأبحاث والتسويق المباشر وخدمات التسويق على الإنترنت.

تمّ اختيار Arnold Worldwide Partners لشركة BCIG تماشياً مع سياسة Arnold بالإرتباط مع شركات ناجحة في أسواقها حيث تكون الأقدر على خدمة عملاء Arnold في الأسواق العالمية المختلفة.

ورشة عمل لمجموعة دبي للجودة



شون اختر

نظّمت مجموعة دبي للجودة مؤخراً ورشة عمل حول ما أسمته "رخصة القيادة الدولية للكمبيوتر" لأعضائها. وأقيمت الورشة المجانية في مقر كلية التقنية العليا في دبي وقدمها **شون اختر** الذي كان مسؤولاً عن تأسيس مكتب التعليم المستمر في دبي، وهو مشروع جديد من مبادرات كلية الرجال في دبي، يخدم احتياجات التعليم على مدى الحياة في المجتمع.

وصمّمت ورشة العمل خصيصاً لتتناسب مع متطلبات الاستعداد لامتحان "رخصة القيادة الدولية للكمبيوتر" والتي يرمز لها اختصاراً بـ(ICDL). وتعاملت الورشة مع أهمية الشهادة كطريقة لتحسين الجودة التنظيمية والإنتاجية.

تعاون غرفة دبي وشبكة "النخبة"



اختارت غرفة تجارة وصناعة دبي وللمرة الثالثة شبكة النخبة للدعاية والإعلان من بين خمس شركات متقدمة أخرى لتكون الشركة المسؤولة عن جميع أنشطتها الإعلانية والإعلامية الخاصة بإحدى الفعاليات الرئيسية التي تنظمها الغرفة. وقد تمّ توقيع العقد بين الغرفة والنخبة للتعاون الإعلامي والإعلاني في حملة "شهر العطاء في دبي 2001"، وذلك بعد النجاح الكبير للنخبة في لعب الدور نفسه خلال حملة "شهر العطاء في دبي 2000" والمفاجآت الثلجية 2001.

وقال **عبد الرحمن غانم المطيوعي**، مدير عام غرفة تجارة وصناعة دبي: "تحرص الغرفة دائماً على المحافظة على مكانتها الرائدة في تنظيم الفعاليات الاجتماعية والاقتصادية المهمة، ولذلك تنتقي بحرص جميع الأطراف المسؤولة لتتعاون معها. وفي هذا الإطار جاء اختيارنا للنخبة بعد أن شهدنا سوياً نجاحاً كبيراً لتعاوننا السابق، ما عزّز من ثقتنا بهم في التزامهم بجميع المستلزمات، الدعاية والإعلان والعلاقات العامة للحملة".

ومن جهته أعرب **كابي شامات**، المدير الإقليمي للنخبة، عن سعادته واعتزازه بالثقة التي تُعيد الغرفة منحها لوكالة النخبة، وعلّق قائلاً: "نحن على أتم الاستعداد لمواجهة هذا التحدي الجديد"...

شهر رمضاني في دبي

بمناسبة حلول شهر رمضان المبارك تعتزم غرفة تجارة وصناعة دبي إطلاق حملة "شهر العطاء في دبي 2001" وذلك إبتداء من 12 وحتى 19 كانون الأول/ ديسمبر 2001.

وبالمناسبة أعلن **ثاني جمعة**، مدير إدارة العلاقات الخارجية في غرفة دبي ومنسق عام الحملة، أن دبي ستقسّم جغرافياً إلى خمس مناطق رئيسية يطلق عليها أسماء الأحجار الكريمة: الياقوت، الزمرد، الفيروز، اللؤلؤ والتوباز. وستزين كل منها بلون الحجر الذي تحمل اسمه وستشكل كل واحدة واحة ترفيهية بطابع رمضاني خاص بمناطق مختلفة في العالم الإسلامي.

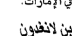
يُذكر أن قبول الطلبات المشاركة من المجموعات التجارية ومراكز التسوق والمتاجر الفردية بدأ في 13 تشرين الأول/ نوفمبر الماضي.



سامي فرحات

تمّ تعيينه مديراً عاماً لبنك الاستثمار (الشارقة).

وكان **فرحات** شغل منصب مساعد مدير عام للبنك، وهو يملك خبرة مصرفية تمتدّ الى 30 عاماً منها 25 عاماً في الإمارات.



بن لانغدون

تمّ تعيينه مديراً اقليمياً لشركة ماكان – اريكسون أوروبا الشرق الأوسط وأفريقيا، خلفاً لـ دونالد ديلون الذي انتهت خدماته على مدى 25 عاماً.

وشغل **بن لانغدون** قبل تعيينه منصب المدير الاقليمي لشركة يونيفرسال ماكان أوروبا ورئيس مجلس الادارة المدير العام التنفيذي لمجموعة ماكان لندن وماكان المملكة المتحدة وايرلندا.

الياس الخوري



تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً للمبيعات في فندق برينسيس فلامنغو – دبي.

تسلّم **الخوري** عمله مطلع تشرين الأول / أكتوبر الماضي، بعد أن أثبت كفاءة في التسويق والمبيعات.

تيريزا تيبركوفا

تمّ تعيينها مؤخراً مديرة العلاقات العامة في كل من جي دبليو ماريوت دبي وفندق برينسيس/دبي، وماريوت للشقق المفروشة في دبي.

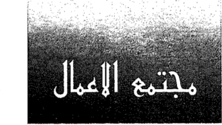
و**تيبركوفا** المتخرجة من جامعة سيراكوز (نيويورك) في العلاقات العامة انضمت الى ماريوت انترناشونال / براغ في العام 1999.

محمد أمين



عيّنت هيولت – باكارد الشرق الأوسط HP **محمد أمين** مدير للاتصالات السلكية واللاسلكية وشبكة موفري الخدمة في المنطقة.

ويتمتع **أمين** بخبرة 16 عاماً في هذا المجال وسيكون مشرفاً على توفير الخدمات وتطبيق الحلول من قبل مشغلي الاتصالات وموفري الشبكات والخدمات.



عشاء دمشقي في مزرعة الشلاّح

أقام رئيس اتّحاد الغرف السورية د.راتب الشلاّح ولمناسبة معرض دمشق الدولي، مأدبة عشاء في مزرعة الشلاّح الكائنة في إحدى ضواحي دمشق.

جمعت المأدبة حشداً من المدعوين في مقدمهم وزراء وسفراء ورؤساء وممثلو الوفود المشاركة في المعرض، وهنا لقطات:



من اليمين: د. عبد الرحمن العطار، الوزير د. عصام الزعيم، د. راتب الشلاّح، عمر الشلاّح



من اليمين: غسان الشلاّح، الوزير د. حسان النوري، بشار النوري، غسان قلاّع، عرفان دركل



د. راتب الشلاّح
والسفير الإماراتي في دمشق علي بن سيف سلطان





محمود مثقال يتوسط الشلاّح (اليمين) وصائب نحاس

من اليمين: محمد رباح الحربي مدير مكتب الغرفة الاسلامية في جدّه، والشيخ هلال بن سالم السيابي سفير سلطنة عُمان في دمشق



من اليمين: عمر الشلاّح، عمر السيروان، طه الكبيسي، د. راتب الشلاّح، برهان الأشقر، بهاء الدين حسن، زياد سكر

العيد الوطني السعودي في بيروت

أقامت سفارة المملكة العربية السعودية حفل إستقبال في فندق الـ فينيسيا لمناسبة العيد الوطني السعودي.

وتمثّل الحضور الرسمي بوزير التربية **عبد الرحيم مراد** ممثلاً رئيس الجمهورية، والنائب **أيوب حميد** ممثلاً رئيس مجلس النوّاب، ووزير المال **فؤاد السنيورة** ممثلاً رئيس مجلس الوزراء، إضافة إلى حشد من الشخصيات الرسمية والسياسية والإقتصادية والإعلامية والعسكرية والإجتماعية.

وكان في إستقبال المهنّئين السفير السعودي في بيروت **فؤاد صادق المفتي** وأركان السفارة.



السفير المفتي (أقصى اليمين) وبعض أركان السفارة في إستقبال المهنئين



من اليمين: السفير المفتي، الوزيران السنيورة ومراد والنائب أيوب حميد



صورة تذكارية ويظهر من اليمين: النائب نبيل دو فريج، السفير المفتي، السيدة منى الهراوي، الوزير كرم كرم، والملحق العسكري السعودي والقائم بالأعمال عبد الرحمن البخاري

القصّار يُكرِّم الجريسي والكردي

أقام رئيس اتّحاد الغرف اللبنانية **عدنان القصّار** مأدبة غداء في فندق الفاندوم على شرف نائب رئيس مجلس الغرف السعودية **عبد الرحمن الجريسي** وأمين عام المجلس **أسامة الكردي**، شارك فيها رؤساء وبعض أركان الغرف اللبنانية.

وأتى التكريم لمناسبة الإعلان عن انعقاد المؤتمر الأوّل لرجال الأعمال السعوديين واللبنانيين في 30 و31 تشرين الأول/ أكتوبر.



من اليمين: محمد الزعتري، المهندس أسامة الكردي، عدنان القصّار، عبد الرحمن البخاري، رؤوف أبو زكي



من اليسار: فيصل الرواوي، عبد الرحمن الجريسي، عبد الله غندور، محمد لمع

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
Cea Bermudez No. 10 - Attico
28003 MADRID
SPAIN

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071 KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

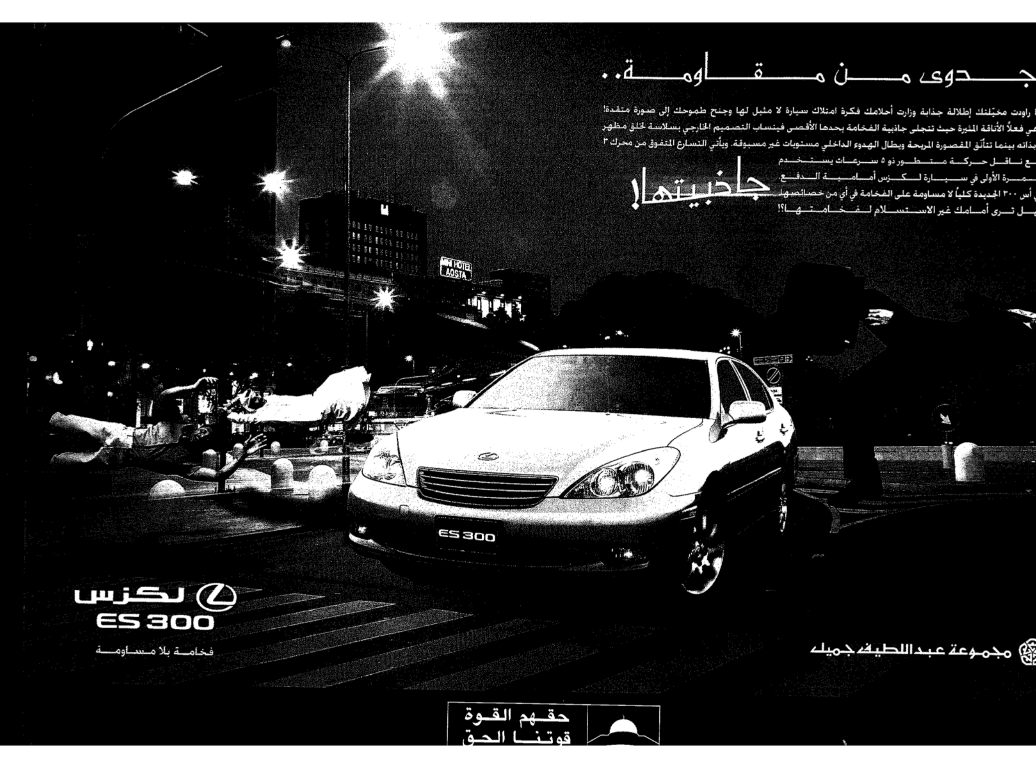
AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

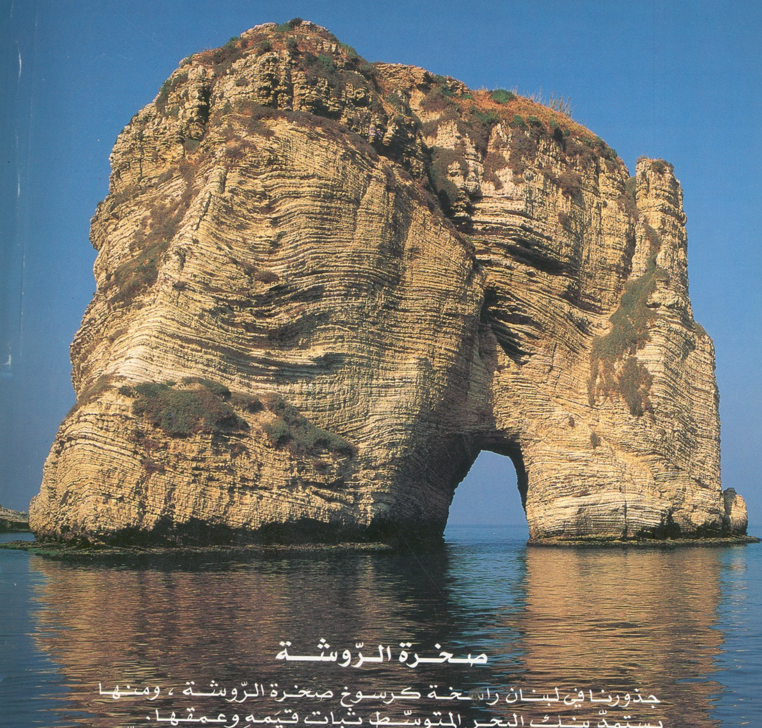
PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



جدوى من مقاومة..
راودت مخيلتك إطلالة جذابة وزارت أحلامك فكرة امتلاك سيارة لا مثيل لها وجنح طموحك إلى صورة متقدة!
هي فعلاً الأناقة المثيرة حيث تتجلى جاذبية الفخامة بحدها الأقصى فينساب التصميم الخارجي بسلاسة لخلق مظهر
بذاته بينما تتألق المقصورة المريحة ويطال الهدوء الداخلي مستويات غير مسبوقة. ويأتي التسارع المتفوق من محرك ٣
ع ناقل حركة متطور ذو ٥ سرعات يستخدم
مرة الأولى في سيارة لكزس أمامية الدفع.
أس ٣٠٠ الجديدة كلياً لا مساومة على الفخامة في أي من خصائصها
ل ترى أمامك غير الاستسلام لفخامتها؟!
جاذبيتها!
MINI HOTEL AOSTA
ES 300
لكزس
ES 300
فخامة بلا مساومة
مجموعة عبداللطيف جميل
حقهم القوة
قوتنا الحق



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها
يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وقيمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها
بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة
الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة
التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّساتنا ومن
صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة
الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل
بكلّ ثقة وثبات .